



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

---

POSGRADO EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS

**MAQUILA 1980-2006 MÉXICO, CENTROAMÉRICA  
Y LA REPÚBLICA DOMINICANA**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:  
**DOCTORA EN ESTUDIOS LATINOAMERICANOS**

PRESENTA

**MTRA. MARÍA JOSEFINA MORALES RAMÍREZ**

DIRECTOR DE TESIS  
**DR. JOHN SAXE-FERNÁNDEZ**

COMITÉ TUTORAL  
**DRA. JOHANNA VON GRAFESTEIN**  
**DRA. LAURA ELVIRA MÚÑOZ MATA**

MÉXICO, D.F.

2010



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.

# LA MAQUILA EN MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y LA REPÚBLICA DOMINICANA

## INDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	I
<b>CAPITULO I: CRISIS Y MUNDIALIZACION. REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL Y MAQUILA</b> .....	1
I.1- Crisis y mundialización	
I.2 Revolución industrial y mundialización	
I.3 Trabajo, mundialización y maquila	
<b>CAPITULO II: LA CRISIS EN AMERICA LATINA Y EL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN EN LA MUNDIALIZACIÓN</b> .....	77
II.1 La industrialización en el capitalismo del subdesarrollo de América Latina	
II.2 Crisis y nuevo patrón de acumulación en América Latina	
<b>CAPITULO III: CAPITULO III: LA MAQUILA EN MÉXICO 1965-2006</b> .....	133
III.1 El desarrollo maquilador trasnacional en México	
III.2 Maquila y desarrollo local	
III.3 El trabajo en la maquila	
III.4 La crisis de la maquila	
<b>CAPÍTULO IV: LA MAQUILA EN CENTROAMÉRICA Y EN LA REPÚBLICA DOMINICANA</b> .....	188
IV.1 La maquila en la república dominicana	
IV.2 La maquila en Centroamérica	
<b>CONCLUSIONES</b> .....	254
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	257
<b>ANEXO ESTADÍSTICO</b> .....	275

## INTRODUCCIÓN

La maquila en México, Centroamérica y República Dominicana surge como tema de investigación de esta tesis doctoral después de varios años de investigación sobre la maquila en México y una primera aproximación a su expresión regional con los casos de Yucatán y La Laguna.

Desde la elaboración del proyecto, el estudio de la bibliografía sobre el tema en América Latina, en donde destacan los trabajos coordinados por Rudolf Buitellar, para la CEPAL y los estudios sobre las transformaciones del capital monopolista estadounidense para enfrentar las crisis, de la empresa transnacional y de la formación de las cadenas de valor donde la contribución de Gereffi es fundamental, advertí que México, Centroamérica y El Caribe vivían un proceso de transformación hacia plataformas territoriales de exportación de las transnacionales de la confección y la electrónica, y decidí, por tanto, abordar el proceso maquilador desde una perspectiva latinoamericana, correspondiente al posgrado de estudio.

Cuatro son las características del proceso que inicialmente me llaman la atención: la localización geográfica, la dimensión cuantitativa del proceso; las diferencias cualitativas con el proceso de industrialización de sustitución de importaciones y su expansión y dispersión territorial, de los municipios de la frontera norte hacia el interior del país, en el caso de México, y hacia otros países de Centroamérica y el Caribe.

La maquila es una actividad manufacturera de ensamble de partes e insumos importados de un producto industrial para su exportación que surge en México desde 1965 y en los otros países de la región de estudio, si bien tiene antecedentes en los años setenta, su crecimiento sostenido se registra a partir de 1985.

La maquila es un fragmento de la producción manufacturera transnacional que se caracteriza por ser intensivo en fuerza de trabajo y generar poco valor agregado, por lo cual durante las primeras décadas de su actividad se clasificaba oficialmente en la balanza de servicios como un servicio de transformación. Se realiza en territorios seleccionados específicamente en condiciones de excepcionalidad fiscal y laboral; así como en condiciones de trabajo de enorme precariedad, de superexplotación, con salarios insuficientes para reproducir la fuerza de trabajo, condicionados a la productividad (el viejo destajo), y con escasa organización sindical. Las condiciones

laborales de una fuerza de trabajo, mayoritariamente femenina en las primeras décadas, permiten la libre contratación y el libre despido, amén de escasas prestaciones laborales.

Entender entonces el proceso industrial maquilador de la región de estudio, requirió avanzar en el conocimiento empírico y bibliográfico de las manifestaciones del proceso, así como en la reflexión teórica de la reestructuración industrial transnacional en la crisis, pues la maquila responde al eslabón marginal de la cadena de valor de la empresa industrial transnacional en la crisis y la mundialización.

Destaco cuatro hipótesis del trabajo: 1) la nueva experiencia industrializadora en México, Centroamérica y la República Dominicana, el patrón manufacturero-exportador, con eje en el sector maquilador, responde en primer lugar a la reestructuración del capital industrial estadounidense en esta fase de larga crisis estructural y mundialización donde la economía mundo con centro en Estados Unidos se transforma y modifica sus relaciones con la periferia definiendo una nueva división internacional del trabajo; 2) la maquila es el eslabón más débil de la cadena de valor transnacional que reproduce la dependencia y no fomenta el desarrollo industrial nacional; 3) la maquila ha transformado la estructura económica, social y política de las regiones donde se desarrolló dando nuevas características al desarrollo local y 4) la maquila reproduce con nuevas características la dependencia del viejo enclave minero y agroexportador, ahora maquilador.

El método de trabajo utilizado ha sido tanto teórico como de obtención de información primaria. Paralelamente al avance en la revisión de la comprensión teórico-histórica de la crisis y la mundialización, se avanzó en el conocimiento empírico del proceso maquilador en la región de estudio.

La investigación se cimentó tanto en la revisión bibliohemerográfica como en sucesivos trabajos de campo en México como en la República Dominicana, Costa Rica y Guatemala para obtener información de primera mano acerca de la problemática a través de visitas a más de 30 plantas maquiladoras, entrevistas a los diferentes actores que participan en el proceso (responsables del proceso de producción y directores de parques industriales, autoridades locales y federales, trabajadores y miembros de organizaciones no gubernamentales); visitas a los parques industriales; recopilación de informes especializados y directorios empresariales, así como en el análisis de varias empresas transnacionales a través de estudios críticos y sus informes anuales.

El fenómeno industrial maquilador internacional tiene más de cuatro décadas y es parte del proceso de reestructuración industrial transnacional en la crisis y de las

transformaciones que caracterizan a la mundialización y en la investigación surge el problema de su periodización general con las particularidades de cada caso de estudio.

Es un proceso encabezado por la empresa trasnacional estadounidense que lo ensaya en la industrialización de Puerto Rico desde los años cincuenta. La V revolución industrial, según Carlota Pérez, encabezada por la aplicación y desarrollo de la computación, del chip a la maquinaria digital, de la revolución del transporte a los sistemas de información, transformó el proceso productivo al permitir la internacionalización de un proceso productivo que fragmenta y dispersa la cadena de valor.

Es un proceso que adquiere dimensiones planetarias: en 1975 había 29 zonas exportadoras en 25 países, cuando México tenía 67 214 trabajadores; en 1986, 136 zonas en 47 países con 1 580 000 trabajadores; en 1997 se reportan 845 zonas en 93 países con 22.5 millones de trabajadores, 80% de ellos ya en China y en 2006 hay 66 millones de trabajadores, 40 de ellos en China. Y con ello redefine la división internacional del trabajo que da nuevas características a la formación de la clase obrera, formada mayoritariamente, en las primeras décadas, por mujeres trabajadoras, y una nueva división territorial internacional del trabajo caracterizada, como dice Juan José Castillo, por una “desvalorización territorial del trabajo: cuanto más lejos, física y socialmente, esté de la empresa-marca [...] peor son esas condiciones de trabajo y empleo”.

Su desarrollo en nuestros países se apoya en las políticas neoliberales que se imponen a partir de la renegociación de la deuda externa en los primeros años de la década de los ochenta, de la década perdida en nuestra América. Es el eslabón más débil de la cadena de valor trasnacional, o como dice Monique Parker con mayor rigor, es el eslabón marginal de la cadena de valor trasnacional

El patrón maquilador tiene tres ejes fundamentales sobre los que se desenvuelve para asegurar la ganancia creciente del capital trasnacional: la relocalización de fragmentos de la cadena de producción industrial trasnacional intensivos en fuerza de trabajo; la sobreexplotación de los trabajadores de la periferia y la conversión, inicialmente parcial, del territorio nacional en *zona franca*.

El régimen de zona franca, que inicialmente caracteriza a las zonas fronterizas de libre intercambio comercial, convierte a regiones de nuestros países en zonas de escasa regulación nacional, de limitado ejercicio de la soberanía nacional, en territorios exclusivos del capital trasnacional que en condiciones de liberalización plena está

exento o realiza pagos simbólicos de los impuestos básicos (IVA, ISR, de exportación e importación) y no cumple con las legislaciones laborales nacionales. Reproducción en la mundialización del viejo y conocido enclave primario exportador de nuestra historia, ahora con un patrón manufacturero-exportador.

La zona franca fronteriza que en la maquila redefine parcelas territoriales para actividades procesadoras para la exportación (Export Processing Zones) tiene en los parques industriales privados una de sus mejores expresiones, pues ahí la seguridad es privada, pueden contar con recintos aduanales estadounidenses; se garantizan los servicios privados de infraestructura, como la electricidad y logística; e incluso la contratación de los trabajadores llega a realizarse a través de empresas outsourcing.

Su localización puntual se configura en parques industriales o zonas procesadoras para la libre exportación (Export Processing Zones) cuyo régimen fiscal corresponde inicialmente a las zonas fronterizas, zonas libres para el comercio transfronterizo, sin pago de impuestos; a las que se les ofrece una infraestructura barata.

La dinámica de la maquila, sostenida en gran parte por la inversión extranjera directa y en la que participan capitales nacionales subcontratados por las transnacionales, se presenta en el caso de la maquila de la confección, con un alto grado de informalidad, ya que no hay contratos entre comprador y proveedor, sino pedidos. Información obtenida de los directorios empresariales. Se observa en el crecimiento de los trabajadores, los establecimientos y las exportaciones, cuyas tasas de crecimiento multiplican las que se presentan en la economía nacional en el neoliberalismo.

El Estado es un factor decisivo en el proceso. En Estados Unidos la política económica maneja el régimen de cuotas para su mercado interno desde los años cincuenta en la industria textil y de la confección; determina iniciativas unilaterales específicas para la apertura de su mercado y finalmente negocia los tratados de libre comercio, siempre en función de los intereses de sus empresas monopolistas transnacionales. Y en México, Centroamérica y la República Dominicana las políticas industriales redefinen el nuevo patrón de industrialización y reinserción internacional e nuestras economías.

El trabajo se divide en cuatro capítulos; los dos primeros corresponden a un análisis teórico-histórico del problema y de la región y los otros examina el desarrollo maquilador por países y regiones.

El primero examina la crisis estructural por la que atraviesa el sistema capitalista mundial desde hace finales de los años sesenta, revisando los cambios en el

funcionamiento de la empresa monopolista trasnacional, en la acumulación de capital; en el desarrollo de las fuerzas productivas con la V revolución industrial en curso y la nueva división internacional del trabajo. Esto permite ubicar en este desarrollo histórico la industria maquiladora en México, Centroamérica y la República Dominicana, al comprender que esta región la define el capital trasnacional y el gobierno estadounidense a través de diversas medidas para abrir su mercado interno a productos ensamblados en el exterior, a un menor costo al abaratar el precio de la fuerza de trabajo, y siempre y cuando utilicen insumos de ese país.

Caracteriza la nueva etapa de la internacionalización del capitalismo y la recomposición del capital que la sostiene y se manifiesta en los flujos crecientes de IED, las fusiones y las privatizaciones de la empresa pública así como su transformación cualitativa con lo que Chasnais caracteriza como la financiarización; revisa los cambios estructurales de la economía estadounidense y la expansión territorial del capitalismo que se expresa en la reconfiguración del patrón de distribución internacional, trasnacionalización, de las ventas, activos y trabajadores de los monopolios y oligopolios trasnacionales, así como en una renovada ofensiva por los recursos naturales, la acumulación por desposesión,

El primer capítulo presenta también una sucinta revisión de las revoluciones industriales para ubicar la última, la V revolución científico-tecnológica, definida por Carlota Pérez, acompaña la reestructuración del capitalismo con la revolución de las tecnologías electrónicas y de la información, la revolución del transporte, la transformación de los servicios, o los encadenamientos producción-servicios y facilita la reconfiguración de la empresa trasnacional y de las cadenas de producción internacional.

Procesos que llevan a la formación de regiones supranacionales que se definen a través de los diversos procesos de integración y regionalización que sostienen la renovada competencia del capital trasnacional y una nueva ofensiva del imperialismo estadounidense contra América Latina en su actualizada estrategia decimonónica monroista instrumentada a través de los tratados de libre comercio.

El segundo capítulo revisa la crisis del proceso de industrialización por sustitución de importaciones en la región para ubicar en ella el nuevo patrón industrial maquilador exportador.

La crisis del modelo de sustitución de importación es la crisis del Estado, de la política económica y fiscal que el neoliberalismo pretende resolver con la



transformación del Estado, la liberalización de la actividad económica en su conjunto y la apertura al capital extranjero que se traduce en la desnacionalización de actividades estratégicas, con el reduccionismo de la política económica a una política monetaria y con una política patronal antiobrera que impone el nuevo patrón de explotación flexible en medio de políticas crecientemente represivas.

La crisis de la deuda, el costo del ajuste, la privatización, la apertura y desregulación, el crecimiento de la IED y de los flujos financieros especulativos, políticas todas acordadas en la renegociación de la deuda con el Fondo Monetario Internacional que se codifican con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, son expresiones de reestructuración de la economía mexicana que deja de lado el proyecto nacional y tiende al estancamiento en medio de la descomposición.

El nuevo patrón de acumulación se desenvuelve apoyado por la política neoliberal y su manifestación en el patrón maquilador exige una periodización del proceso. , en términos generales, tres periodos: el surgimiento, la consolidación y auge y el de agotamiento y crisis. La rama común en la región es la confección de prendas de vestir; México destaca no sólo por las dimensiones del proceso maquilador sino también por su diversidad: las de equipo, materiales, partes y accesorios eléctricos y electrónicos ocuparon, con la confección, los primeros lugares en el primer periodo, y la de autopartes destaca en el segundo, la de muebles y servicios ocupan los siguientes lugares. En la República Dominicana se advierte en medio de la crisis de los últimos años cierta diversificación hacia los servicios y dispositivos médicos; mientras en Centroamérica destaca la electrónica y el software en Costa Rica y la aparición, incipiente, de la autopartes.

A diferencia del patrón anterior de acumulación, el manufacturero-exportador definido en gran parte por la maquila responde a un proceso transnacional industrial y al mercado internacional, particularmente, al mercado estadounidense, y no a la dinámica del mercado interno.

Todo ello define un nuevo patrón de reinserción internacional decidido por el capital transnacional: en Estados Unidos se planteó, como lo señaló John Saxe-Fernández, desde mediados de los setenta, en medio de la crisis energética, la creación de un mercado común energético; desde finales de los setenta y principios de los ochenta Estados Unidos redefine su política económica hacia el Caribe, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que es una política unilateral. La reestructuración de la industria

automotriz estadounidense y su reubicación en México, como plataforma territorial exportadora es desde los ochenta.

El capítulo III examina el desarrollo maquilador y después de una síntesis, nada fácil, del desenvolvimiento cualitativo del proceso a lo largo de cuatro décadas, se ilustra el proceso desde sus dimensiones locales con la presentación de tres casos claves: Juárez, primera ciudad fronteriza maquiladora, y dos experiencias regionales de zonas que habían alcanzado previamente un importante desarrollo agropecuario y agroindustrial: La Laguna, en el centro norte de México, que se convirtió a finales del siglo pasado en la región mundial más importante de la producción de pantalones de mezclilla, los populares *Jeans*, hacia finales de la década de lo noventa y Tehuacán, *pueblo de indios*, en el sur de Puebla, convertido en un polo maquilador importante del centro del país.

El capítulo IV presenta el proceso maquilador en la República Dominicana y Centroamérica. En la primera, destaca el patrón territorial de los parques industriales de zonas francas, las modalidades de la participación de los capitales regionales, la profundidad de la crisis actual y la diversificación en la crisis. Y en el proceso maquilador de Centroamérica destaca la dinámica de la maquila en Guatemala y Honduras y la particularidad de Costa Rica con la maquila electrónica.

El trabajo se ha terminado, la investigación no. La recesión que estremeció la economía estadounidense desde 2008 que se caracteriza como la más grave crisis desde los años treinta, centro de la economía mundial capitalista, arrastra dramáticamente a las economías de la región de estudio atadas a su dinámica recesiva por los tratados de libre comercio.

El curso de la crisis no sólo pone en entredicho el modelo maquilador-exportador, sino que abre nuevas interrogantes sobre su futuro y plantea nuevos temas de investigación, como el de profundizar en el impacto de la crisis en las regiones maquiladoras que hoy están sacudidas por el desempleo y una creciente problemática social. Particular urgencia reclama el análisis de las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores desde una perspectiva histórica que permita comprender la formación de esta nueva clase obrera internacional para avanzar en una lucha social de múltiples dimensiones: de lo local a lo nacional y lo mundial en estos tiempos de resistencia creciente frente a la globalización imperialista.

*Agradecimientos.*

Toda investigación de esta naturaleza requiere de diversos apoyos que es imprescindible reconocer y agradecer. En primer lugar a John Saxe-Fernández, director de la tesis, por su contribución al conocimiento crítico de las características actuales del imperialismo estadounidense al que está atado estructuralmente nuestro país a través del TLCAN, y por la dirección crítica del trabajo; a Johanna von Grafestein y a Laura Muñoz, que con Pablo Mariñez me descubrieron el Caribe y como miembros del comité tutorial contribuyeron con su crítica de los avances presentados y del trabajo final, a su mejor elaboración. A Juan Arancibia, miembros del comité del examen de candidatura por sus observaciones y sugerencias y a Jaime Osorio, miembro del jurado del examen por su revisión crítica.

El trabajo no se hubiera realizado sin el apoyo del Instituto de Investigaciones Económicas donde trabajo, del que destaco el excelente servicio de información y los recursos financieros, aprobados por el Consejo Interno y proporcionados por el director del Instituto, Dr. Jorge Basave Kunhardt, para realizar el trabajo de campo en Centroamérica y la República Dominicana; al Instituto de Geografía que ha apoyado la mayor parte del trabajo de campo que he realizado en México, y a la Dirección de Apoyo al Personal Académico que me otorgó una beca para realizar una estancia de investigación en España para estudiar el funcionamiento de ZARA, una de las transnacionales de la moda. También conté con el apoyo del Embajador de la República Dominicana en México, Dr. Pablo Mariñez, para la realización del trabajo de Campo en su país y de Lynda Yanz de la dirección de la organización canadiense *Maquila Solidarity* en la proporción generosa de la información que sistematizan a lo largo de su trabajo de solidaridad internacional.

El camino ha sido largo, y ha contado, por supuesto, con el apoyo emocional e intelectual de mis amistades, de las cuáles sólo menciono ahora a Atlántida Coll-Hurtado, Eva Saavedra, Genoveva Roldán, Carmen del Valle, Monique Parker, Marisol Simón, Marco Gómez, Huberto Juárez, Francisco Vidal y Juan Lorenzo. A todos mi cariño y agradecimiento.

# CAPÍTULO I

## CRISIS Y MUNDIALIZACIÓN

### REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL Y MAQUILA

#### **I.- Crisis y mundialización**

##### *La crisis de larga duración*

La crisis del capitalismo que se desenvuelve desde finales de los años sesenta del siglo XX se caracteriza por su complejidad y múltiples dimensiones a lo largo de cuatro décadas: en ella se acentúa y generaliza en forma simultánea en los países capitalistas el carácter cíclico de la reproducción del capital; se han multiplicado las crisis financieras que han ido de la devaluación del dólar y la quiebra del sistema financiero internacional establecido en *Bretton Woods* en 1944 a la crisis de la mundialización financiera; se ha profundizado la utilización extensiva e intensiva de los recursos naturales al tiempo que el patrón energético petrolero muestran sus limitaciones en la crisis ecológica que se alimenta del consumismo irracional de materiales contaminantes.

La crisis, engendrada en el corazón de las vivas y contradictorias relaciones de producción, tiene su origen en el proceso de trabajo y acumulación, en la creciente producción socializada y la profundización de la apropiación privada, en los límites del paradigma tecnoeconómico de la revolución industrial anterior, en los mecanismos de regulación definidos, tanto en el proceso de trabajo por el fordismo como en la institucionalidad de las relaciones laborales y en la definición de lo público y lo privado, sobre los cuales se impuso, desde finales de los sesenta, la tendencia descendente de la tasa de ganancia del capital que se muestra en el estancamiento de la productividad.

La crisis va más allá de los mecanismos de producción y distribución, más allá del mercado. En la fase del capitalismo posterior a la segunda guerra mundial, el Estado desempeñó un papel directo en el proceso mismo de acumulación, que llevó a una corriente marxista a caracterizarlo como el capitalismo monopolista de Estado con base en la caracterización leninista del mecanismo único de acumulación integrado por los monopolios y el Estado [Aguilar, 1978; Boccara, 1970]. Al mismo tiempo, el Estado amplió su participación en la reproducción social con las políticas públicas de seguridad social, salud, educación e infraestructura urbana y rural y en la regulación de los derechos del trabajo, conquistados por el movimiento obrero durante más de medio siglo.

En los primeros años de este periodo, el Estado enfrenta las crisis monetarias –la de los eurodólares en 1967-1968 y la devaluación del dólar en 1971– y la primera

recesión mundial después de la primera guerra mundial, en 1974-1975, y se precipita en una crisis fiscal sin precedente en las principales ciudades de los Estados Unidos y en un endeudamiento público creciente, particularmente en América Latina.

La crisis del Estado se manifiesta asimismo como crisis política desde los movimientos estudiantiles de finales de los años sesenta en París, Praga, México o el otoño caliente en Italia en 1969 y en Estados Unidos con las movilizaciones contra la guerra de Vietnam.

A lo largo del periodo, la crisis del capitalismo va a adquirir una dimensión geopolítica internacional con el inicio de la pérdida de la hegemonía estadounidense con la derrota de Estados Unidos en Vietnam, la devaluación del dólar iniciada en 1971 que se prolonga hasta nuestros días cuando la crisis del sector inmobiliario en lo Estados Unidos desencadena una crisis mundial de gran alcance que reitera la necesidad de un nuevo sistema financiero internacional; la pérdida de autosuficiencia petrolera, la baja en la productividad de su sistema industrial, los déficits gemelos –fiscal y comercial–, su endeudamiento creciente y la pérdida de credibilidad en su régimen político y su *american way of life*.

En una perspectiva histórica de largo plazo, es necesaria la caracterización del capitalismo del siglo XX. Diversas son las perspectivas teóricas, incluso desde el marxismo, que se han multiplicado a partir del desafío que plantea la dinámica del capitalismo en las últimas cuatro décadas. Se revisa la periodización de las fases del capitalismo [Angus Madisson, 1986]; se renueva la discusión sobre las teorías de la crisis [Shaikh, 2006; Aguilar, 1979]; se recupera la propuesta de las ondas largas de Kondratieff de los años veinte [Kondratieff, 1992; Mandel, 1986] se revisa la propuesta schumpeteriana del desarrollo que da a la tecnología, y ahora a la ciencia, un papel clave en la dinámica del capitalismo [Pérez, 2004; Freeman y Louca, 2002 y Freeman y Pérez, 1988]; se pone atención en los mecanismos de regulación [De Bernis, 1988; Aglietta, 1979]; se centra el análisis en los mecanismos de explotación y extracción de plusvalía como elementos que definen las etapas del fordismo y del toyotismo actual [Sotelo, 2007; Antunez, 2005; Castillo, 1998; Coriat, 1992; Folker, 1981]; se destaca la transformación del capital financiero [Guillén, 2007; Chasnais, 2001]; se revisan los largos ciclos hegemónicos de los centros capitalistas o se profundiza en la perspectiva del sistema económico mundial, de la economía mundo, entre otras [Wallerstein, 2006; Samir Amin, 1987, 1988; Braudel, 1998 y 1993].

En los últimos años, vuelve al debate la cuestión del imperialismo, al que se caracteriza de diversas maneras [Petras, 2006; Panitch y Gindin, 2004; Borón, 2003; Harvey, 2003; Negri, 2005; Saxe, 2001, Santi, 1975]. Me interesa recordar la propuesta leninista del imperialismo como fase del capitalismo, superior la denominaba, que recogía las nuevas características que presentaba el capitalismo en su desarrollo entre finales del siglo XIX y principios del XX. El nuevo grado de acumulación del capital con el predominio de los monopolios, el surgimiento del capital y la oligarquía financiera, entendida como el entramado monopolista del capital industrial con el bancario; la exportación de capitales; la competencia interimperialista por un nuevo reparto del mundo, anteriormente colonial, y la profundización de la anarquía e irracionalidad congénita del capitalismo, ahora con una elevada dimensión destructiva. Rasgos que contribuían a la explicación de las causas de la primera guerra mundial y cuyo desenvolvimiento contradictorio en medio de la agudización de la lucha de clases y de la lucha revolucionaria con el triunfo de la Unión Soviética, el estallido de la revolución alemana y de la revolución española aplastadas por el fascismo emergente que con la crisis de 1929-1933 llevaron a la segunda guerra mundial.

La crisis del 29, que desembocó en la gran depresión de los años treinta en Estados Unidos, sólo pudo ser superada con la destrucción masiva de capital que significó la segunda guerra mundial, si bien cambió desde mediados de los años treinta, con el *new deal rooseveltiano*, el papel del Estado para enfrentar la crisis. Proceso que es ahora reconocido por Paul Krugman [2009 a]: “Si usted quiere saber lo que realmente se necesita para sacar a una economía de un pantano de deuda, mire el gran programa de obras públicas, conocido también como Segunda Guerra Mundial, que puso fin a la Gran Depresión” [Krugman, 2009].

David Harvey recoge una larga cita de Engels sobre el Estado, que nos ayuda a entender al Estado del bienestar surgido después del largo periodo entre 1914 y 1945. Estado que se desenvuelve con la reconstrucción de tanto capital destruido y tantos millones de muertos que exigió una nueva participación gubernamental en el proceso de reproducción del capitalismo durante el denominado periodo del Estado del bienestar.

Como el Estado nació de la necesidad de refrenar los antagonismos de clase, y como, al mismo tiempo, nació en medio del conflicto de esas clases, es, por regla general, el Estado de la clase más poderosa, de la clase económicamente dominante, que, con ayuda de él, se convierte también en la clase políticamente dominante, adquiriendo con ello nuevos medio para la represión y la explotación de la clase oprimida [...]. Sin embargo, por excepción, hay períodos en que la

clases en lucha están tan equilibradas, que el poder del Estado, como mediador aparente, adquiere cierta independencia momentánea respecta a una y otra. [Engels, 1974: 346].

De la segunda guerra mundial Estados Unidos sale como la nueva potencia hegemónica imperialista, cuyo enfrentamiento con la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas a lo largo de la guerra fría, 1945-1989, definiría la cambiante correlación internacional de fuerzas que se expresó en los movimientos internacionales de descolonización y liberación africana, en la revolución cubana y en el crecimiento de un poderoso movimiento sindical mundial.

Entre 1945 y 1967-74, el capitalismo vive un periodo excepcional de auge, “la edad de oro” la llama Hosbawn [1994], en la cual los países capitalistas vivieron un rápido crecimiento económico que llenó de “milagros” la literatura especializada (alemán, japonés, brasileño o mexicano); también lo conocemos como el periodo del “Estado del bienestar”, de “populismos” en América Latina, o como el de la maduración de la cuarta revolución industrial asociada al petróleo, el automóvil y la industria química.

La internacionalización del capital, característica congénita del capitalismo, adquiere nuevos niveles con la consolidación de los monopolios transnacionales que redefinen las características estructurales del subdesarrollo y la dependencia en los países de la periferia imperialista. Las transnacionales estadounidenses que dominaban el mercado mundial capitalista a finales de los años sesenta van a entrar en competencia con las alemanas y japonesas que rápidamente alcanzan altos niveles de competitividad, a partir de la reconstrucción de la postguerra apoyada por Estados Unidos, y para inicios de la década del setenta ya representan un desafío, que se acentúa en la siguiente década, al poder económico imperial de ese país. En 1956, 42 de las 50 empresas más grandes del mundo, listadas por *Fortune*, eran estadounidenses y para 1989 sólo 17 empresas líderes de ese país, mientras Japón, que no había tenido presencia en el primer año, contaba con 10 grandes transnacionales y Alemania había pasado de una a seis empresas [Bergesen y Fernández, 1999: 250].

La dimensión multivariada de la crisis se exhibe desde la década de los setenta, destacando los problemas globales que plantean la contaminación del agua, el aire y la atmósfera que llevan a lo que hoy conocemos como calentamiento y cambio climático global y a la crisis alimentaria que lleva a hambrunas en África y a una dependencia

alimentaria en países dependientes que antaño fueron exportadores de granos y autosuficientes.

En la crisis se inician las transformaciones políticas y económicas que van a configurar un nuevo patrón de acumulación. Desde el Estado se van a impulsar cambios radicales, privatizadores, en las políticas públicas para enfrentar la crisis financiera internacional, la cual en nuestra América se manifestó como un proceso de endeudamiento y crisis de pagos que se enfrentó con las políticas de ajuste convenidas en la renegociación de la deuda externa con el Fondo Monetario Internacional, cuyos resultados en los años ochenta definieron el triste panorama de la década perdida; y desde el Estado también se lleva a cabo una ofensiva contra el trabajo que impone la modificación de los mecanismos de regulación laboral, punto central de la nueva flexibilidad del trabajo, y la desregulación general que liberaliza los mercados nacionales para favorecer al proceso de acumulación mundial del gran capital transnacional [Gómez, 1992].

En la crisis surge la nueva revolución científico-tecnológica que con eje en la revolución informática revoluciona el transporte, la industria y los servicios, los medios de producción y de organización del trabajo industrial, de la organización empresarial, de la educación, la medicina y, en general, de toda la actividad social.

La vorágine de los cambios se precipitó a finales de los años ochenta cuando cae el muro de Berlín y se desata un rápido y violento proceso de desintegración de los países que integraban el bloque socialista, que de la desaparición de la Alemania del Este, la división de Checoslovaquia y la trágica desintegración de Yugoslavia culmina con la desintegración de la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas. Ocasión histórica que al cambiar la correlación internacional de fuerzas surgida al finalizar la segunda guerra mundial abre nuevos territorios a la renovada expansión del capitalismo, consolida el neoliberalismo expresado en el pensamiento único y contribuye, con la primera guerra estadounidense sobre Irak para asegurar su consumo petrolero, al ciclo corto más largo de crecimiento de los Estados Unidos durante la última década del siglo pasado.

El sistema financiero a lo largo de estas cuatro décadas se transforma en sus medios y sujetos que se multiplican en medio de la locura de la desregulación y las crisis recurrentes, monetarias, bancarias y financieras se multiplican en diversos países del mundo adquiriendo una dinámica globalizadora sin precedente. En 1981-1982, por ejemplo, la crisis de la deuda se generaliza en América Latina; en 1987 la crisis de los



mercados de valores de los países más desarrollados se generaliza en los mercados emergentes; la crisis mexicana de 1995 provoca un impacto internacional conocido como efecto tequila; en 1997-1998 aparece el efecto de la crisis asiática y del vodka ruso provocando el efecto samba de la crisis brasileña. En 2001 colapsa el sistema financiero argentino y en ese mismo año surge en Nueva York la crisis de las *empresas.com*, líderes de la denominada nueva economía [Beinstein, 2009, Krugman, 2000],

La crisis de las *empresas.com*, a principios del siglo XXI, el ataque terrorista a las torres gemelas de Nueva York y la nueva crisis financiera que se inicia en el sector inmobiliario estadounidense en 2007 y ha desembocado en la crisis económica global más importante desde los años treinta, comprueban el carácter sistémico de la crisis de sobreacumulación no resuelta desde los años setenta, a pesar de las salidas que ha creado el capitalismo para superarla.

Este largo periodo de crisis y transformaciones del sistema capitalista mundial, del imperialismo, plantea que históricamente estamos ante una etapa de transición de una fase a otra, de una fase del capitalismo que abarca al régimen como un todo, de lo económico a lo social y lo político, de los medios de producción a las funciones del Estado; y que el grado de profundización de la acumulación del capital trasnacional ha llevado a una nueva etapa de la internacionalización del capital, la mundialización o globalización. Transformaciones que atraviesan a la cultura con la revolución informática y la revolución del proceso de trabajo y han llevado al cuestionamiento de la hegemonía de Estados Unidos que enfrenta un largo proceso de descomposición y que en conjunto redefinen las características del imperialismo y del subdesarrollo.

### ***La mundialización en la crisis***

Frente a la crisis de largo plazo, el capital ha impulsado múltiples cambios cualitativos y cuantitativos en la economía mundial que han transformado el proceso de producción y trabajo, de acumulación del gran capital trasnacional, profundizando el mercado mundial con una nueva división internacional del trabajo, liberalizando las economías nacionales y formando zonas supranacionales de libre comercio de diverso grado de integración. Todo ello con la participación del Estado que llevó consigo su reconversión al Estado neoliberal.

Entre las características de esta etapa de cambios estructurales del capitalismo están primero las modificaciones del ciclo corto de acumulación que se trastoca,

generalizando la simultaneidad de las crisis nacionales en una dinámica global en el curso de una larga tendencia de bajo y desigual crecimiento, las cuales son resultado de dislocamientos en los procesos de valorización y desvalorización, así como de cambios en el Estado y en la intervención pública para enfrentar la insuficiencia de las contratendencias clásicas para suavizar las recesiones; segundo, las transformaciones de la célula básica de la reproducción del capitalismo, la empresa trasnacional, que fragmenta sus procesos y los dispersa en escala internacional bajo renovados mecanismos de acumulación, extracción de plusvalía y concentración del capital; tercero, el peso del capital financiero, parte intrínseca del capital, que, en aparente disociación del aparato productivo, impone nuevas modalidades al proceso de acumulación y apropiación de la riqueza y engendra nuevas contradicciones por el crecimiento explosivo del capital ficticio que por su componente profundamente especulativo provoca un comportamiento turbulento que escapa, periódicamente, de la crisis administrada; y cuarto, la reproducción, a escala planetaria, de la dialéctica de acumulación del sistema capitalista mundial entre los países centrales y los periféricos, de la reproducción del subdesarrollo y la dependencia, o como dice Jaime Osorio, “La mundialización actúa [...] como un proceso que profundiza la vocación imperialista del capitalismo [Osorio, 2004: 129].

En las transformaciones por las que atraviesa el capitalismo, se encuentran las del proceso productivo que aceleran el proceso de reproducción del capital, configurando un nuevo patrón de acumulación. Estos cambios cualitativos están sostenidos en una recomposición del capital que ha profundizado la concentración y centralización del capital trasnacional, en la revolución científico-tecnológica en curso que ha revolucionado el mundo de las comunicaciones, del transporte, de la comercialización, de los servicios, de la maquinaria y equipo y en un cambio radical en el proceso de trabajo que ha intensificado la extracción de plusvalía de los trabajadores en el mundo.

La revolución científico-tecnológica ha creado con la cibernética la maquinaria automatizada, ha multiplicado la fragmentación del proceso de trabajo, la externalización de partes del proceso productivo y ha llevado a una transformación de la empresa trasnacional, configurándose la denominada empresa red que extiende sus tentáculos por diversas partes del mundo, en forma horizontal y descentralizada, al tiempo que reproduce el control del proceso, integralmente centralizado y planificado:

de las fases de preproducción y diseño a la circulación, distribución y comercialización al detalle, pasando por la producción [Dicken, 1998; Gutiérrez, 2007].<sup>1</sup>

Entre las primeras manifestaciones de este proceso está el crecimiento exponencial internacional del capital financiero facilitado por la revolución científico-tecnológica que permite la movilización instantánea del capital ficticio por la red, base de las transformaciones cualitativas del capital financiero trasnacional.

Asimismo se registra un crecimiento del comercio internacional de mercancías y servicios en medio de una tendencia de menor crecimiento de la producción. En el cuadro 1 se observa que entre 1960 y 1975, las exportaciones mundiales de bienes y servicios se multiplicaron, a precios constantes, 3.7 veces, al pasar de 618 307 millones de dólares a 2 235 067 millones; y de 1975 a 2007, entre crisis, reestructuración y reconfiguración internacional del sistema capitalista mundial, se multiplicaron 5.8 veces.

Lo que significa un crecimiento exponencial del volumen de mercancías trasladadas de un país a otro y a otro: para 1975 el volumen del comercio mundial de mercancías fue diez veces el comercializado en 1950 y para el año 2004, el volumen de mercancías manejadas por el comercio mundial fue equivalente a ocho veces el de 1975, es decir, el equivalente a 80 veces el volumen manejado en 1950. Entre 1960 y 1975, la tasa de crecimiento de las exportaciones, a dólares constantes de 2000, fue de 6.4% ; entre 1975 y 1990 lo fue de 4.1 y entre 1990-2007 lo fue de 7.1%. En los países clasificados por las instituciones internacionales como en desarrollo, la tasa del crecimiento de las exportaciones fue mayor en el último periodo [BM, 2009; UNCTAD, 2009].

El intercambio internacional se vuelve uno de los ejes de la reproducción del capital, aunque no ha estado sostenido en un crecimiento similar de la producción. El PIB mundial, a dólares de 2000, ha visto decaer su tasa de crecimiento, de 4.7%, entre 1960 y 1975 (incluidos los años recesivos de 1974 y 1975), a 2.8% en el periodo 1990-2005, mientras las exportaciones crecieron, en este último periodo, 5.3% cada año [BM, 2009; UNCTAD, 2009],

Este proceso lleva a revisar a Fernand Braudel que en el desarrollo del capitalismo da la primacía al proceso del intercambio y señala las diferencias entre el

---

<sup>1</sup> Incluso en los organismos internacionales han proliferado desde los años noventa el estudio del gran capital trasnacional. Véanse, por ejemplo, los reportes anuales y especializados de la UNCTAD y los de la CEPAL sobre la inversión extranjera directa.

capitalismo comercial y el capitalismo en el grado de organización que el intercambio adquiere, de lo simple a lo complejo. “[...] hay dos tipos de intercambio: uno, elemental y competitivo, ya que es transparente; el otro, superior, sofisticado y dominante. No son ni los mismos mecanismos ni los mismos agentes los que rigen a este tipo de actividad, y no es en el primero, sino en el segundo donde se sitúa la esfera del capitalismo.” [Braudel, 1993: 69-70].

Ahora encontramos que el intercambio está determinado y organizado en gran medida por el mismo capital productivo organizado simultáneamente como cadena comercializadora y que la producción y, con ello, el trabajo, tienen una localización dispersa mundialmente, lo cual transforma la división internacional del trabajo y se expresa en una nueva geografía mundial [Castree et al, 2004; Gereffi, 2001; Dicken, 1998].

Entre las transformaciones cualitativas está la denominada revolución en el transporte, a partir del contenedor y la organización planificada del transporte, de una logística sostenida en la investigación de operaciones que busca la optimización de la utilización de los medios y la reducción del tiempo, así como en las tecnologías de la información y las comunicaciones que permite un seguimiento puntal, en tiempo real, del transporte y, en general, del proceso productivo.

En esta nueva etapa de internacionalización encontramos que el gran capital monopolista y oligopolista transnacional, es decir, el que concentra la producción y el mercado, organiza, bajo su control, todo el proceso de producción mundial que combina características de la producción monopolista (mercado de difícil acceso y fijador de precios) con las de la libre competencia que fomenta entre las medianas y pequeñas empresas que, mediante la subcontratación, trabajan para la empresa transnacional como proveedores, eslabones de la producción caracterizados por el uso extensivo de la fuerza de trabajo, e incluso produce y reproduce viejas y nuevas formas del trabajo a domicilio.

Aproximarse al proceso de acumulación del capital en la globalización no es fácil dada la simultaneidad en la que se realizan todas las fases del proceso económico en numerosos espacios productivos y comerciales localizados en diversos países.

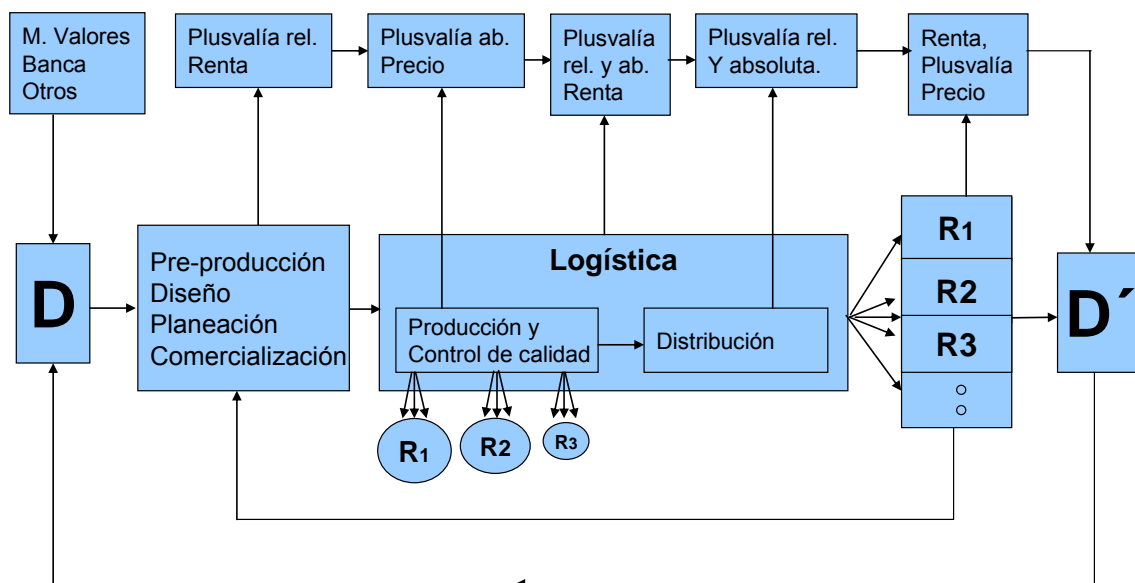
La revolución administrativa que significa la reorganización, reingeniería, de la producción desde la demanda implica una comunicación en tiempo real entre la fase de la comercialización y la de la producción, que se realiza por los medios informáticos que ha facilitado la revolución científico-tecnológica. Una venta o un pedido realizado en una tienda se convierte en ese instante en una orden de producción.

Esto quiere decir que la organización está centralmente planificada por los corporativos de las transnacionales, los cuales controlan prácticamente todas las fases del proceso económico: del diseño del producto y de la maquinaria y equipo a las proveedurías de los insumos (cadenas de suministros), la producción, la distribución y la comercialización al detalle. Con lo cual la competencia intermonopolista a nivel internacional adquiere diversas expresiones, según el segmento de la cadena de reproducción en el ciclo de acumulación del capital.

Esta nueva organización de la producción se instrumenta a través de los sistemas logísticos de organización y distribución de la producción y del transporte que han permitido el crecimiento explosivo del manejo internacional de mercancías, con sistemas computarizados y robotizados donde los lectores ópticos juegan un papel decisivo en la distribución de la mercancía.

Así encontramos (ver diagrama 1) que en el proceso de reproducción ampliada del capital se combinan simultáneamente las diversas formas de extracción de plusvalía y de acumulación: plusvalía relativa, absoluta, renta y ganancia por imposición precio.

**DIAGRAMA 1**  
**CIRCUITO DE REPRODUCCION DEL CAPITAL**



1.- En los procesos de preproducción, hoy tan importantes porque en ellos se concentran los denominados “intangibles” que agregan valor agregado en la producción, como el diseño o las patentes, la marca, encontramos una extracción intensiva de plusvalía del trabajo intelectual, sea de científicos, técnicos, tecnólogos, diseñadores, artistas o publicistas, y la renta derivada de la apropiación de ese trabajo intelectual que ha creado una “marca”.

2.- En los procesos logísticos, que implican tanto los sistemas operativos informáticos diseñados para su funcionamiento como la maquinaria y equipo utilizados, que son estratégicos en la organización de la actividad de proveeduría para la producción y en la distribución de la misma, encontramos que predomina de igual manera la extracción de plusvalía relativa y la renta por la propiedad intelectual de los procesos involucrados. Y una parte importante de extracción de plusvalía absoluta vía la subcontratación de su distribución a través de empresas y trabajadores autónomos que realizan la entrega “justo a tiempo”, a través del transporte multimodal, que combina todo tipo de transporte y expresa la revolución tecnológica del sector.

3.- La extracción de plusvalía absoluta tradicional predomina en la fase de la producción intensiva en fuerza de trabajo, con las jornadas extensivas de trabajo pagadas con un salario insuficiente para reproducir a la fuerza de trabajo, esto es, una plusvalía absoluta basada en la sobreexplotación del trabajo que se registra en las plantas industriales de las grandes trasnacionales que relocalizan en los países subdesarrollados fragmentos de su producción, intensivos en fuerza de trabajo, o en fábricas y talleres, subcontratados, de capitales locales que producen las mercancías diseñadas por la casa matriz, en los que también se encuentra con frecuencia el trabajo a domicilio. Procesos conocidos como la maquila en América Latina y como de zonas manufactureras de exportación, en otras partes del mundo, que cuentan con regímenes de excepción fiscal.

4.- En la fase de la producción existe un mecanismo adicional, que es vía la imposición del precio que se paga, por prenda en el caso de la confección, impuesto por las grandes trasnacionales que dejan de ser productores para convertirse en “comercializadores”. Para ello exigen, muchas veces, el registro completo del proceso, la trazabilidad del proceso de producción, para asegurar la máxima extracción de plusvalía.

5.- Y en el mecanismo de comercialización al detalle nuevamente encontramos la extracción de plusvalía absoluta y relativa de su personal en las tiendas de las

empresas transnacionales y la renta de ganancia derivada del prestigio de “la marca” que incide, además, en el valor de las acciones en el mercado de valores.<sup>2</sup>

El proceso del “just in time” en la producción implica un control preciso de todo el proceso productivo, extendiendo éste hacia atrás y hacia delante, como dicen, en sus cadenas de valor. Este proceso, creado por Toyota en la fabricación de autos en Japón y conocido por ello como “toyotismo”, responde a las condiciones objetivas territoriales de este país: una isla que no tiene espacio para dedicarlo al almacenamiento y un país que debe importar la mayoría de sus insumos, pues tiene recursos naturales limitados, lo que lo obligó a encontrar nuevas formas de organización de la producción que hoy son características del capitalismo en esta etapa.

De esta experiencia productiva también viene la organización de la producción desde la demanda y la fragmentación, deslocalización o externalización del proceso de producción, pues la ingeniería de reversa en la que sustentaron su proceso de industrialización, posterior a la segunda guerra mundial, les llevó a los nuevos procesos de organización donde el control de calidad y la trazabilidad de los mismos garantiza un incremento de la producción y la realización de la misma.

Bajo este esquema en que se reproduce el gran capital en la globalización encontramos que su funcionamiento oligopólico en el mercado mundial le permite el control de la producción vía el fomento de la “libre competencia” en el ámbito de la producción deslocalizada, de sus “proveedores”, a los que enfrenta con las “reglas del mercado”, controladas por las transnacionales, dejando al precio de la fuerza de trabajo como la única variable a definirse por las fuerzas del mercado.

La revolución científico-tecnológica en esta etapa del capitalismo se ha convertido en un proceso continuo, es decir, que los cambios cualitativos en la producción material y los servicios se han vuelto un *continuum* que no cesa y transforma radical y permanentemente el proceso de trabajo a través de nueva maquinaria y procesos que profundizan la segmentación, la diferenciación y la deslocalización de la producción en dimensiones globales.

Este proceso corre paralelo a una recomposición sin precedente del capital, mediante las asociaciones estratégicas, fusiones y megafusiones que han cambiado el nivel de competencia transnacional y al creciente fenómeno de financiarización del

---

<sup>2</sup> “De acuerdo con los trabajos de la consultora Ernst & Young, la reputación de una marca puede representar más del 30% del valor de una acción y según Interbrand, la fortaleza de la marca permite añadir entre el 5 y el 7% al precio de la acción en un mercado en crecimiento, así como mitigar las pérdidas en un mercado a la baja.” [Barbería, 2006].

capitalismo que llevó a una especulación exponencial en el ámbito del capital financiero en los mercados de valores las sociedades de inversión y la banca trasnacional.

La complejidad de la célula básica del capitalismo y de las características de la renovada competencia intermonopolista en esta etapa de mundialización, el capital trasnacional, plantea un reto conceptual a los diferentes marcos teóricos que pretenden aproximarse a su caracterización. En este sentido hay que tener presente los aportes de Michael Porter que desde principios de los noventa se plantea las cadenas de valor en una competencia internacional en la que son definitivas las ventajas competitivas de las naciones [Porter, 1999 y 1986]; la propuesta de Gereffi sobre las diferentes cadenas de valor que definen el proceso de internacionalización en la globalización, ya estén presididas por empresas trasnacionales industriales, o por empresas comercializadoras [Gereffi, 2001a, 2001 b]; así como la revisión crítica desde la dimensión geográfica de Dicken [1998] y de Méndez y Caravaca [1999].

***Cambios en los procesos de acumulación: fusiones, megafusiones y financiarización del capital trasnacional.***

Desde finales de los años setenta, después de la recesión de 1974-1975 acompañada de la inflación y la multiplicación de los petrodólares, el gran capital inició su desplazamiento hacia el sector financiero donde se encontraba una mayor tasa de ganancia por el crecimiento de las tasas de interés y se fomentaba el endeudamiento de los países del tercer mundo, al tiempo que centraba sus objetivos en el precio de las acciones de las empresas en la bolsa de valores. En esta primera etapa de la crisis “[...] las grandes empresas se rediseñaron para satisfacer a una nueva clientela internacional de inversores que aspiraban más a la ganancia en bolsa a corto plazo que al beneficio de dividendos a largo plazo” [Sennett, 2006:13].

La revolución de las tecnologías de la información apoyó el crecimiento explosivo de la inversión financiera en las dos décadas siguientes con la nueva presencia de los fondos de pensiones y otros fondos institucionales de inversión que avasallaron el mundo financiero.<sup>3</sup> La banca de inversión desplazó a la banca comercial tradicional y la creación de nuevas figuras y prácticas financieras se volvieron el pan nuestro de cada día. “Los inversores, potenciados, quisieron resultados a corto plazo antes que a largo plazo. Formaron los cuadros de lo que Bennett Harrison llama „capital

---

<sup>3</sup> Richard Sennett recoge el hecho de que los fondos de pensiones de Estados Unidos en 1967 mantenían sus inversiones en la bolsa cerca de tres años y en 2000 cambiaban de mano casi cada cuatro meses [2006: 39].



impaciente'. Lo importante era que, para ellos, la medida de los resultados estaba en el precio de las acciones y no en los dividendos de las empresas." [Sennett, 2006: 39].

Los flujos internacionales de inversión extranjera directa (IED) registran incrementos cuantitativos de gran alcance las dos últimas décadas del siglo XX que implicaron cambios cualitativos en el proceso de acumulación mundial del capital y del sistema de economía-mundo. Particularmente en la última década del siglo pasado y, con mayor énfasis en los últimos cinco años, se registró una inusitada dinámica que acompañó a los grandes flujos financieros, a la reestructuración de la gran empresa transnacional, a los nuevos territorios que abren los procesos de formación de áreas de libre comercio y de privatización de la gran empresa pública impulsados por el neoliberalismo.

Los flujos anuales de IED en el mundo se cuadruplicaron en la década de los setenta y alcanzaron 55 272 millones de dólares en 1980; en la siguiente década registraron un menor dinamismo, a excepción de la destinada a China en donde los flujos pasaron de 57 millones de dólares a 3 487 millones; durante la última década del siglo XX los flujos se multiplicaron siete veces y en 2000 registraron un monto máximo de 1.4 billones de dólares. La mayor tasa de crecimiento de estos flujos mundiales se registró en la década de los noventa, 19.1%, cada año, más del doble de la registrada en la década previa (véanse cuadro 1 y Anexo Estadístico cuadro 1).

La IED acumulada internacionalmente, a precios corrientes, se multiplicó 3.5 veces en la década de los ochenta al pasar de 507 mil millones de dólares a 1.8 billones; 3.6 veces en la de los noventa, alcanzando en el año 2000 un monto total de 6.3 billones de dólares y 10.5 billones en el 2005, por lo que en el primer año representó 12 veces la acumulada en 1980 y en el último cerca de 21 veces el monto acumulado en 1980 y seis veces la acumulada en 1990 [UNCTAD, 2009].

Los grandes flujos internacionales de IED se concentran en los mismos países desarrollados que recibieron más del 80% del total en los años 1980, 1990 y 2000 (véase Anexo estadístico, cuadro 2). Estados Unidos es el país que absorbe la mayor parte de esos capitales: 31% del flujo mundial en el primer año (16 918 millones) y 24 y 22% en los siguientes, superando los 300 mil millones en 2000 mientras que de ese mismo país salieron 19 230 millones de dólares en 1980 y 142 626 millones en 2000 y en este último año los flujos de salida de IED del Reino Unido y de Francia fueron superiores a los de Estados Unidos [UNCTAD, 2009].

La IED internacional crece a una tasa media anual de 7.7% entre 1970-1980; 9.2% en la siguiente década y en la última década del siglo veinte duplica la anterior. La que recibe Estados Unidos registra un crecimiento oscilatorio, del 21.2, 6.5 y 18.2%, respectivamente, en esas décadas. Es de advertirse, sin embargo, que el crecimiento más dinámico se registró en el último quinquenio del siglo pasado, respuesta al último gran ciclo expansivo de la economía estadounidense cuando se registra un crecimiento de la IED internacional del 30.7% anual y de la que llega a Estados Unidos de 37.5% (véase Anexo Estadístico, cuadro 1).

Estados Unidos concentraba en 1980 el 30.6% de la IED internacional (58 571 millones de dólares), en 1990 24% (alrededor de los 50 000 millones); en 1995 el 17.7% con 58 000 millones y con la dinámica inusitada del último quinquenio del siglo pasado cuando la IED internacional se cuadruplicó, a ese país llegó en 2000 el monto más alto registrado (314 007 millones de dólares), si bien había descendido proporcionalmente su participación al 17.7% de la inversión mundial y para 2007, cuando los flujos internacionales se habían recuperado, a Estados Unidos llegaron poco menos de las dos terceras partes del flujo máximo registrado seis años atrás.

La IED que salió de Estados Unidos representó 3.9% en 1970 de la formación bruta de capital de su país y treinta años después fue 7.2%, mientras que la IED que llegó pasó del 0.7% en 1970 al 2.9% en 1980, 4.6 en 1990 y 15.8% en 2000.

Estados Unidos al mismo tiempo aumentaba su inversión en el extranjero, la cual pasó de 7 590 millones de dólares en 1970, a 19 230 en 1980, alcanzó 30 982 en 1990 y en 2000 registró 142 626 millones, menos de la mitad de la que recibió.\*

China se convirtió en una fuerte atracción para el capital extranjero en las dos últimas décadas: en 1990 recibió 1.7% de los flujos internacionales, 11% en 1995 con un flujo de 37 521 millones y si bien mantuvo en los siguientes cinco años ese monto, proporcionalmente disminuyó su participación mundial; después vuelven a incrementarse los flujos y en 2003 los 52 743 millones de dólares que llegaron representaron 9.6% de la IED mundial. En 2005 llegan 72 406 millones de dólares que representan una proporción menor del total (véase cuadro 1).

Los grandes flujos de IED en la última década del siglo XX se convierten en cambios cualitativos en el proceso de acumulación mundial del capital y transforma el sistema de economía-mundo.

---

\* Véase el cuadro de flujos de salida de IED en la página web de la UNCTAD.

Es conveniente tener presente que el flujo máximo alcanzado en el año 2000, cayó con la crisis de las *empresas.com* y en los tres años siguientes registró severas tasas negativas de crecimiento (véase Anexo Estadístico, cuadro 1) por lo que en 2003 representó apenas 40% de lo registrado tres años atrás. Recupera su crecimiento en los siguientes años y sólo superó el monto del 2000 hasta 2007 cuando alcanzó 1.8 billones de dólares; en este último año a los países desarrollados llegó 68%, a Estados Unidos 13% y a América Latina 7% (véase cuadro 1).

En América Latina la IED se multiplica, a precios corrientes, diez veces en la década de los noventa y pasa de 10 567 millones de dólares en el primer año a 108 993 millones en el último año de ese periodo, en la medida en que se profundizaba el neoliberalismo con las privatizaciones y el establecimiento de una nueva política de “desarrollo hacia fuera” en función de la apertura, la desregulación y la desnacionalización del neoliberalismo (véase cuadro 1).

Estos flujos mundiales son asimismo expresión del complejo proceso de concentración y centralización del capital agudizado por la competencia intermonopolista, que en medio de la crisis impulsa una nueva recomposición del capital y de la reestructuración y modernización de la industria y de la empresa trasnacional con la que se enfrenta la crisis de largo plazo. Estos cambios van definiendo una nueva etapa de internacionalización del capital trasnacional que exige la liberalización de los mercados nacionales y la privatización de la empresa pública

En dos décadas de privatización, 1982-2002, se privatizaron empresas en el mundo por un total de un trillón (billón) de dólares, de las cuales el 80 por ciento correspondió a países de la OCDE; en términos relativos el gobierno de Italia recibió recursos, por la privatización, del 10 por ciento de su PIB, Francia el seis por ciento, Reino Unido el cuatro por ciento, Canadá el 2.5 por ciento, Japón el uno por ciento, Estados Unidos menos del uno por ciento. Las principales áreas privatizadas fueron los servicios públicos, empresas del sector manufacturero, financiero, transportes y telecomunicaciones [Rodríguez, 2005: 77].

#### **CUADRO 1**

#### **FLUJOS INTERNACIONALES DE IED POR REGIONES Y PAISES**

(millones de dólares)

	1970	1980	1990	1995	2000	2003	2005	2007
Mundial	13417	55272	201614	340336	1409568	557869	916277	1833324
Países desarrollados	9491	46635	164808	219031	1133683	358539	542312	1247635
Estados Unidos	1260	16918	48422	58772	314007	53146	99443	232839
Francia	621	3328	9041	23673	43250	42498	63576	157970
Alemania	770	342	2962	12025	198276	29202	32663	50925
Países en desarrollo	3926	8614	36731	116502	266823	175138	334285	253000
América Latina	1670	7432	10567	30251	108993	54340	103663	126000
China	..	57	3487	37521	40715	52743	72406	126266

#### PARTICIPACIÓN INTERNACIONAL

	1970	1980	1990	1995	2000	2003	2005	2007
Mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados	70.7	84.4	81.7	64.4	80.4	64.3	59.2	68.1
Estados Unidos	9.4	30.6	24.0	17.3	22.3	9.5	10.9	12.7
Francia	4.6	6.0	4.5	7.0	3.1	7.6	6.9	8.6
Alemania	5.7	0.6	1.5	3.5	14.1	5.2	3.6	2.8
Países en desarrollo	29.3	15.6	18.2	34.2	18.9	31.4	36.5	13.8
América Latina	12.5	13.4	5.2	8.9	7.7	9.7	11.3	6.9
China		0.1	1.7	11.0	2.9	9.5	7.9	6.9

Fuente: UNCTAD, [2009], *World Investment Report 2009*, [2008], *World Investment Report 2008*, [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

El clásico proceso de concentración y centralización de capital se ha transformado con las fusiones y alianzas que dan pie a la formación de supermonopolios y megaoligopolios que concentran la producción, el comercio y los servicios en el mundo. Lo que significa el fortalecimiento de su capacidad para determinar los precios en el mercado, la concentración del financiamiento y, por supuesto, de la producción y la circulación.

Fenómeno que indirectamente reconocen las instituciones internacionales al señalar que

La expansión de los activos y operaciones en el extranjero de las empresas transnacionales se debe, en gran parte, más a las adquisiciones que a un crecimiento orgánico [...] lo que involucra un cambio en el control y administración de la producción de las empresas domésticas sobre las empresas extranjeras, más que un incremento adicional de la capacidad global de producción [UNCTAD, 2007: 9].

Entre 1987 y 1990, según la UNCTAD [2007], las fusiones y adquisiciones internacionales absorbieron 68.5% del total de la IED y se registraron 95 con un valor superior a los 1 000 millones de dólares cada una, cuyo valor acumulado representó 40.4% del total (véase cuadro 2).

Entre 1991 y 2000 los flujos de IED en el mundo alcanzaron un monto acumulado de 5.2 billones de dólares, 68.5% del cual se destinó a fusiones y adquisiciones y se registraron 543 gigantes, cada una por más de 1 000 millones de dólares, las cuales concentraron 60.5% del valor del conjunto (véase cuadro 2). En Estados Unidos se destinó a ese proceso 95% de la IED recibida; en América Latina 46% y en varios países se destinó una proporción mayor a la media a ese propósito [Gutiérrez, 2006].

Las fusiones y adquisiciones alcanzaron un máximo en 2000, cuando representaron 82.1% del flujo internacional de capitales, el cual se cayó 60% para 2003, mientras las fusiones cayeron a la mitad del total de la IED en 2004. La contracción de los flujos de la IED estuvo relacionada con la crisis de las empresas de tecnología digital asociadas a la computación, la quiebra de varias empresas transnacionales por su equívoca y fraudulenta operación financiera, como ENRON, el impacto de la destrucción de las torres gemelas en Nueva York 2001 y la invasión a Afganistán. En los dos años siguientes se recuperaron hasta representar 76% y 67% (véase cuadro 2). En 2006, cuatro quintas partes de las fusiones se realizaron en los países desarrollados [UNCTAD, 2007].

Cambios que acentuaron y cambiaron cualitativamente el proceso de concentración y centralización de capital. La UNCTAD registra que en 2005 las 100 transnacionales no financieras más grandes del mundo realizaron ventas por 11.5 billones de dólares, equivalentes a 31.6% del PIB mundial. De las 100, son estadounidenses 24, las cuales concentraban más de la quinta parte de los activos, ventas y empleo de las 100 internacionales y las 12 alemanas concentraban 7.1% de los activos, 6.7% las ventas y 9.3% del empleo (véase Anexo estadístico, cuadro 2).

## **CUADRO 2**

### **FUSIONES Y ADQUISICIONES**

IED\*    V tot F y                    > 1000 millones dls.

	TOTAL *			A				
	número	valor		% IED	número	%		
						total	valor	% v total
1987	875	74	135	55.1	14	1.6	30	40.3
1988	1467	117	159	73.3	22	1.5	50	42.9
1989	2167	142	201	70.4	26	1.2	60	42.4
1990	2538	151	211	71.6	33	1.3	61	40.4
1987-1990	7047	483	706	68.5	95	1.3	201	41.6
1991	3500	79	158	50.2	7	0.2	20	25.2
1992	2500	78	176	44.5	10	0.4	21	26.8
1993	2800	85	218	38.9	14	0.5	24	28.3
1994	3429	127	243	52.3	24	0.7	51	40.1
1995	4500	186	332	55.9	36	0.8	80	43.1
1996	4778	227	384	59.1	43	0.9	94	41.4
1997	2615	304	478	63.6	34	1.3	129	42.4
1998	5733	532	693	76.8	86	1.5	330	62.0
1999	7125	767	1075	71.3	114	1.6	522	68.1
2000	7955	1144	1393	82.1	175	2.2	866	75.7
1991-2000	44935	3529	5150	68.5	543	1.2	2137	60.5
2001	5947	704	824	85.4	113	1.9	378	53.7
2002	4500	370	651	56.9	81	1.8	214	57.8
2003	4667	297	563	52.7	56	1.2	141	47.5
2004	5000	381	742	51.4	75	1.5	188	49.3
2005	6130	716	946	75.7	141	2.3	454	63.4
2006	10750	881	1306	67.4	172	2.5	584	66.3
2001-2006	36994	3349	5032	66.6	638	1.7	1959	58.5

\* millones de dólares

Fuente: UNCTAD, [2009], *World Investment Report 2009*,

La concentración es mayor al advertir que las 25 más grandes por sus activos concentraban 57.4% de los activos, 54.4% de las ventas y 41.1% del empleo, destacando General Electric (7.9% de los activos), General Motors (5.6%), Ford Motor (3.2%), Toyota Motor (2.9%) y Chrysler (2.8%). Por su ventas destacaban en los primeros lugares las petroleras Exxon (5.4% del total), Royal Dutch Shell Group (4.6%) y British Petroleum (3.8%) y la primera trasnacional de ventas al menudeo, Wal Mart, (4.7%).

Entre las 25 trasnacionales que tienen el mayor número de trabajadores que concentraban 60% del total del empleo generado por las 100 mayores, se encuentran tres de comercio al por menor, cinco en la rama de equipo eléctrico y electrónico, dos de alimentos y bebidas, cinco de la industria automotriz y tres de telecomunicaciones. En primer lugar está Wal Mart con 12.2% del total de trabajadores.

Es de señalarse el cambio sectorial registrado en el destino de los flujos internacionales de inversión directa. El flujo anual registrado entre 1989-1991 y 2002-2004 en las actividades primarias se incrementó 4.6 veces, obviamente concentrado en la actividad petrolera; en la manufactura aumentó 2.9 veces disminuyendo su participación en el total más de cuatro puntos, mientras el flujo destinado a los servicios se multiplica 4.6 veces y eleva su participación cinco puntos. Destaca el crecimiento en transporte, almacenamiento y comunicaciones que pasa de representar 0.8% de los flujos totales al inicio de este periodo al 3.1% al final (véase cuadro 3).

En 2006 se reportan 11 813 proyectos de IED en el mundo, 54% en manufacturas y 42% en servicios; entre los primeros 18% están en el sector de equipo eléctrico y electrónico y 15% en el automotriz; y entre los segundos, 59% corresponde a las “actividades de negocios” como inmobiliarias, servicios a los negocios, logística y distribución y tecnologías de la información y software, al que se le destinan la cuarta parte y a los servicios financieros un poco más [UNCTAD, 2007:227 y 211].

**CUADRO 3**  
**FLUJOS MUNDIALES DE LA IED POR SECTORES**

	1989-1991		2002-2004		Incremento
Total	358670	100.0	1386300	100.0	386.5
Primaria	12443	3.5	57635	4.2	463.2
minería y petróleo	11804	3.3	55257	4	468.1
Manufactura	64147	17.9	184943	13.3	288.3
Al beb y tab	7304	2.0	17405	1.3	238.3
Prods. deriv. petróleo	-687	-0.2	6651	0.5	
Química	12331	3.4	24221	1.7	196.4
Prods. Metálicos	5247	1.5	17567	1.3	334.8
Maq. y equipo	7779	2.2	16730	1.2	215.1
Eq. eléctrico y electrónico	4498	1.3	5282	0.4	117.4
Automotriz	3873	1.1	8040	0.6	207.6
Servicios	97909	26.5	436174	31.5	445.5
Comercio	18953	5.3	133279	9.6	703.2
Trans alm y com	2874	0.8	42835	3.1	1490.4
Finanzas	32761	9.1	133242	9.6	406.7
Act de negocios	90462	25.2	118242	8.5	130.7

Fuente: UNCTAD, [2009], *World Investment Report 2009*, [2008], *World Investment Report 2008*, [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

Las fusiones y adquisiciones en 2006 se concentraron, por valor, en el sector servicios (66% del total), correspondiendo el sector financiero casi las dos terceras partes, cuyo valor superó al de las realizadas en la industria manufacturera. [UNCTAD, 2007:278].

El proceso de financiarización a través del cual fue predominando en el proceso de acumulación la maraña financiera es una de las características a la que varios autores prestan su mayor atención. Desde la recesión de 1974-1975 que registró el fenómeno de la estanflación, estancamiento con inflación, y el crecimiento en el mercado de dinero de los famosos petrodólares, parte importante de las ganancias se destinaron tanto a la inversión de cartera donde se encontraban más altas y rápidas ganancias, a diferencia del sector productivo, como al crédito usurero. Y con ello, las sociedades de inversión, la banca de inversión y las calificadoras del éxito empresarial o del buen comportamiento de las finanzas públicas fueron imponiendo sus intereses rentistas de corto plazo en el sector financiero sobre la dirección de las empresas.

Los inversores se convirtieron en jueces activos; un punto de inflexión en esa participación se produjo cuando los fondos de pensiones, que controlaban ingentes cantidades de capital, empezaron a presionar activamente a la administración. La creciente sofisticación de los instrumentos financieros, como la compra apalancada, significaba que los inversores podían construir o deshacer empresas mientras la administración quedaba relegada a la impotencia. [Sennett, 2007:39].

El nuevo régimen [de acumulación con dominación financiera] implica un cambio cualitativo en la lógica de la acumulación de capital. En él, la esfera financiera predetermina la esfera productiva sometiendo ésta a sus necesidades; las formas de gestión de las grandes empresas y grupos económicos se modifican, sujetando su funcionamiento a las necesidades de rentabilidad de corto plazo. Las firmas se “financiarizan”, lo que importa ahora es el valor accionario de la corporación y aumentar los ingresos de la misma, mediante la participación activa de sus tesorerías en los mercados financieros. La rentabilidad de las empresas y los ingresos de sus directivos (*stock options*) pasan a depender no tanto de la fortaleza productiva e interna de las firmas, sino crecientemente del valor de sus acciones en la bolsa. La práctica generalizada de las corporaciones en los años noventa de recomprar sus propias acciones está orientada también a aumentar el valor en bolsa de las empresas. [Guillén, 2007: 39].

La revolución informática aceleró el manejo simultáneo de los mercados de valores internacionales al tiempo que el mercado de capitales encontró en los ahorros de los trabajadores y en sus fondos de pensión un campo fértil para obtener recursos para la



especulación. La riqueza monetaria se acumulaba así en los mercados de valores con una sobrevalorización de las acciones: entre 1980 y 1987 el índice Dow Jones, de la bolsa de valores más importante del mundo, la de Nueva York, se duplica y alcanza 2027.86 puntos y para agosto de 2008, antes del último estallido de la burbuja financiera de Estados Unidos, sobrepasaba los 14 000 puntos.<sup>4</sup>

En 1971 se creó el índice del comercio electrónico, Nasdaq, este mercado tiene dos índices, el Nasdaq composite que integra a más de 7 000 acciones de empresas medianas y pequeñas y el Nasdaq 100 que incluye a las 100 empresas de empresas de alta tecnología, informática, telecomunicaciones y biotecnología, entre las que se encuentran Microsoft, Apple Computer, Cisco Systems, Intel, dell, Yahoo, Google, Adobe Systems y Amazon.<sup>5</sup> El Nasdaq alcanzó su record máximo de 5 000 puntos en marzo de 2000 y su mínimo en 1300 el 13 de octubre de 2002 [Dow Jones, 2009; Nasdaq 2009].

Los denominados *Hedge Funds*, cazadores internacionales de fortuna, que juegan en la economía casino mundial con el dinero ajeno, principalmente con el dinero de los fondos de pensión de los trabajadores, se multiplicaron como hongos y con los procesos de endeudamiento de los gobiernos nacionales fueron causantes de las crisis financieras de la crisis mexicana de 1995 y de la asiática en 1997-1999.

La reducida élite dirigente del capital financiero, los super ejecutivos de las grandes empresas transnacionales, *Chief Executives Office* (CEO, por sus siglas en inglés), dirigían el festín especulador antes de la caída de las *empresas.com* y elaboraban una *contabilidad creativa*, fraudulenta, para justificar sus espectaculares salarios y compensaciones en opciones especulativas al tiempo que llevaban a la quiebra a sus empresas. La película *American Phsyco* de Mary Harron, basada en la novela de Bret Easton Ellis, ilustra parte de la patología de la élite financiera en la que la ambición y el desprecio son esencia de su conducta cotidiana [Morales, 2002:27].

Para Samir Amin [2008], como para otros autores ya mencionados, la caracterización de esta fase es la financiarización del capitalismo, donde

El sistema capitalista actual está dominado por un puñado de oligopolios [...] que no sólo son financieros, constituidos por bancos o compañías de seguros, sino que son grupos que actúan en la producción industrial, en los servicios, en los transportes [...] el centro de gravedad de la decisión económica ha sido transferido de la producción de plusvalía en los sectores productivos hacia la

---

<sup>4</sup> Recuérdese que el Down Jones incluye el precio de 30 grandes empresas; véase su página web.

<sup>5</sup> Véanse las páginas web del NASDAQ.

redistribución de beneficios ocasionados por los productos derivados de las inversiones financieras. Es una estrategia perseguida deliberadamente no por los bancos, sino por los grupos "financiarizados". Más aún, estos oligopolios no producen beneficios, sencillamente se apoderan de una renta de monopolio mediante inversiones financieras.

Luego no estamos en presencia de una economía de mercado, como se suele decir, sino de un capitalismo de oligopolios financiarizados [...], la huida hacia adelante en las inversiones financieras no podía durar eternamente cuando la base productiva sólo crecía con una tasa débil [...] El volumen de las transacciones financieras es del orden de dos mil trillones de dólares cuando la base productiva, el PIB mundial sólo es de unos 44 trillones de dólares.

Los grandes capitales financieros están interrelacionados con las grandes empresas productivas, vía préstamos, colocación de bonos y otros papeles financieros, vía los mismos ejecutivos y principales accionistas. Para ilustrar lo anterior mencionaremos algunos ejemplos tomados del sitio web *Theyrule.net* que proporciona información sobre los ejecutivos de las empresas transnacionales en 2004.

En *Fannie Mae*, 7 de sus 17 ejecutivos tenían posiciones en los consejos de administración de 21 empresas: Kenneth M. Duberstein en Fleming, Boeing, St. Paul Travelers y en Conoco Phillips; Franklin D. Raimés en PepsiCo, TIAA-CREF, Time Warner y Pfizer; y H. Patrick Suygert en Harford Financial Services y en United Technologies.

En *Freddie Mac*, seis de sus 18 ejecutivos tenían participación en otras seis empresas y en dos instituciones universitarias; uno de ellos, por ejemplo, Henry Kaufman, estaba en Lehman Brothers.

En *Citigroup*, 12 de sus 17 ejecutivos, tienen presencia en la dirección de otras 19 empresas de todo tipo. Kenneth T. Derr, por ejemplo, está en Colpine, Halliburton y ATT y Franklin R. Thomas está en Lucent Technologies, Alcoa y Pepsico.

En *JP Morgan Chase*, 11 de sus ejecutivos tienen presencia en la dirección de otras 26 empresas; uno de ellos, Wiliam Gray III la tiene en siete empresas, una de ellas financiera (Prudential Financial); Helene L. Kaplan la tiene en Exxon y Metlife.

En *Merrill Lynch*, siete de sus ejecutivos participan en la dirección de otras 11 empresas: Admiral Joseph W. Prucer la tiene en Emerson Electric y en New York Life Insurance; John J. Pelan Jr. en Met Life y Aulana L. Peters en Deere, 3M y Worthrop Grumann.

En *Bank of America*, 11 de los 17 ejecutivos, tienen puestos en la dirección de otras 15 empresas y una universidad.

En AIG, Edward Liddy, es asimismo miembro del consejo de administración de Goldman Sacks y 3M.

### ***Estado y regionalización***

La crisis de fase iniciada desde finales de los años sesenta encuentra en la transformación del Estado capitalista uno de los actores centrales en su desenvolvimiento. Hay que recordar que el Estado es la síntesis de una correlación de fuerzas sociales, de contradicciones y lucha de clases, de un bloque histórico formado como resultado de cambios trascendentales en esa correlación histórica de fuerzas [Osorio 2004; Borón, 2003; González Casanova 1995; Poulantzas 1980].

El Estado neoliberal en esta etapa de mundialización dirige el proceso de redefinición de la participación pública para asegurar la reproducción del capitalismo al cambiar la correlación de fuerzas del bloque hegemónico configurado después de álgidas luchas sociales de los años treinta, del Estado reconstructor de Europa después de la segunda guerra y del que llevó a cabo en América Latina los procesos de industrialización de los milagros económicos que expresaron ciertos acuerdos de clase alcanzados en los llamados estados populistas como el peronismo y, particularmente, en el caso de México del surgido después de la revolución de 1910 consolidado durante el cardenismo.

La recomposición de las clases y fracciones de clase en el bloque dominante en la sociedad y el Estado nacional, así como la redefinición de sus funciones en el ejercicio de la hegemonía, de la dominación y de la soberanía nacional en la mundialización han sido temas de profundos y diversos análisis en los últimos años que van desde una perspectiva postmoderna que examina las limitaciones crecientes hasta su desaparición en una amorfa proliferación de fuerzas y organizaciones civiles internacionales, a la recuperación crítica marxista y gramsciana del Estado que permite advertir los cambios en el ejercicio y los instrumentos del poder en la mundialización imperialista.<sup>6</sup>

La crisis en América Latina manifiesta, como se sabe, desde los golpes de Estado en el cono sur y con la crisis de la deuda de los años ochenta, llevó a una violenta recomposición en el bloque histórico integrado después de revoluciones y luchas de diverso alcance durante la primera mitad del siglo XX que requería para

---

<sup>6</sup> Véase en el libro de Jaime Osorio un análisis de diversas posturas críticas sobre el debate del Estado en la mundialización [Osorio, 2004]; es conveniente revisar los debates en los años setenta y volver a la relectura de los clásicos como Marx, Engels, Lenin, Gramsci y Poulantzas.

imponer desde el Estado los intereses del neoliberalismo, aún a costa de abandonar funciones claves para la acumulación y la reproducción del sistema capitalista en su conjunto en beneficio de una nueva fracción oligárquica en recomposición comandada por la oligarquía financiera transnacional.

El Estado ha sido el actor clave en la instrumentación de las políticas neoliberales que en América Latina se inician con la dictadura de Pinochet en Chile, con las políticas privatizadoras en Estados Unidos con la crisis de la ciudad de Nueva York en 1975 [Harvey, 2001], con las privatizaciones en Inglaterra ordenadas por la Thatcher y la política de Reagan en Estados Unidos y se arraigan con los acuerdos firmados por los gobiernos de América Latina con el Fondo Monetario Internacional para enfrentar la crisis de la deuda a principios de la década de los ochenta,.

Las políticas neoliberales tienen tres ejes fundamentales: el desmantelamiento del Estado del bienestar hacia la privatización de los recursos nacionales, de las empresas públicas y de los servicios públicos a través de su mercantilización y derivación hacia terceros; la liberalización de los mercados nacionales hacia la conformación de nuevas áreas supranacionales de acumulación; y el ataque frontal contra el trabajo a través de la anulación de los derechos del trabajo y la imposición de la normatividad de la llamada flexibilidad laboral.

Las políticas de ajuste y las reformas de primera y segunda generación son expresiones del neoliberalismo. Por las primeras se contrae el gasto público y la política económica se reduce al manejo de unas cuantas variables monetarias que buscan eliminar el déficit fiscal y contener la inflación para destinar parte sustancial de los recursos públicos al pago de la deuda externa en el caso de América Latina y en general para el rescate de diversos grupos financieros que a lo largo del periodo entran en crisis.

En Estados Unidos, por ejemplo, el rescate de Chrysler en 1979, de la quiebra de los bancos en 1982 y la de las cajas de ahorro en 1989; el rescate de los grupos privados de fondos que especulaban en México en 1995 a través del préstamo de más de 20 000 millones de dólares del gobierno estadounidense; el rescate en México, de los grupos privados endeudados en 1981-1982 con el fondo denominado Ficorca y en los noventa con el rescate de la banca privada a través del Fobaproa, de los ingenios y de las carreteras; y desde finales de 2008 el rescate en varios países, encabezados por el gobierno de Estados Unidos, de aseguradoras, fondos de inversión, bancos y empresas.

Asimismo destacan las políticas monetarias que oscilan de tipo de cambio fijo a bandas devaluatoria o libre mercado, de la tasa de interés para estimular la producción o contener la inflación y de las políticas financieras que liberalizan los mercados de capitales y de crédito al tiempo que administran las caídas de los mercados de valores y las cerca de 200 crisis bancarias registradas internacionalmente, y de las que lleva la cuenta el Banco Mundial, a lo largo de las últimas cuatro décadas.

La privatización de la empresa pública y su desenlace en procesos desnacionalizadores [Saxe-Fernández, 2001] tuvo como eje central al Estado dependiente que al tiempo que cede autonomía en sus funciones económicas, caso extremo de la adopción del dólar como moneda y anulación de la banca central en Argentina con Menem en los noventa, rompe el bloque histórico anterior con las contrarreformas constitucionales y atraviesa por la descomposición de su clase política, de sus partidos y organizaciones tradicionales.

El Estado lleva a un proceso desnacionalizador de la riqueza nacional construida desde el proceso de independencia del siglo XIX, redefine las relaciones de trabajo para beneficio del capital transnacional y pone nuevamente a remate no sólo los recursos naturales de nuestros países, sino particularmente en el patrón maquilador a la fuerza de trabajo al mejor postor transnacional.

La apertura, la desregulación y la creación de una nueva y endeble institucionalidad de la gobernanza para garantizar la reproducción del régimen político con aires de modernidad y cumplir con las condiciones para incorporarse a las nuevas modalidades de la globalización, a la firma de tratado de libre comercio con el país imperialista, por excelencia, con los Estados Unidos, sólo pudieron ejecutarse por fuertes estados con soberanías acotadas, restringidas en mayor medida que en el periodo anterior, lo cual reproduce la histórica falta de un proyecto nacional.

En las últimas cuatro décadas en las que se desenvuelve la pérdida de la hegemonía estadounidense, la ofensiva por mantener su dominio imperialista en América Latina se ha ejecutado a través de múltiples mecanismos e instrumentos, de los económicos a los militares y el terror [Saxe-Fernández, 2006].

Es en esta perspectiva que también se ubica el modelo maquilador que inicia a través de programas que definen el acceso al mercado estadounidense y se desarrolla y llega al auge con tratados de libre comercio para instrumentar el viejo proyecto continental nonroista en la era de la mundialización. Al mismo tiempo que se presenta como opción de desarrollo frente al avance de la lucha de liberación, pues hay que

tener presente que frente al triunfo de la revolución sandinista en 1979 y el avance en las luchas de Guatemala y El Salvador, el gobierno de los Estados Unidos decreta en 1982 la Iniciativa de la Cuenca del Caribe como una vía al desarrollo en la región como lo fue la alianza para el progreso respecto a la revolución cubana [Ceara-Hatton, 1988: 38] y simultáneamente pone en marcha el ataque militar a través de la contra en Nicaragua, invade a Granada y Panamá so pretexto, en este último país, de la captura del General Ricardo Noriega, antiguo agente de la CIA y en ese momento Presidente al que acusa de narcotráfico.

Por otra parte, la creciente resistencia popular en nuestra América desde finales de los años noventa ha obtenido grandes triunfos en el cono sur que cuestionan la hegemonía tradicional de las oligarquías y neoligarquías latinoamericanas, cambian la composición del bloque en el poder y avanzan en la transformación del Estado para su consolidación. Mientras, paralelamente, los países donde los estados neoliberales han reproducido la dependencia a través de los tratados de libre comercio con Estados Unidos, los estados fortalecen sus funciones represivas y exhiben tendencias neofascistas en la criminalización de la lucha social.

La salida a la crisis no resuelta de sobreacumulación lleva al gran capital monopolista trasnacional a la expansión territorial y a profundizar sus múltiples formas de apropiación y extracción de plusvalía, lo que Harvey denomina la acumulación por desposesión, que a través de las privatizaciones y la liberalización se presenta como una renovada ofensiva imperialista sobre los recursos naturales del planeta.

“Si no se producen devaluaciones sistémicas (e incluso la destrucción) de capital y fuerza de trabajo, deben encontrarse maneras de absorber estos excedentes. La expansión geográfica y la reorganización espacial son opciones posibles.” [Harvey, 2003:100]. Así puede comprenderse mejor el alcance de la nueva reorganización planetaria de la economía capitalista, que expande y profundiza sus relaciones de producción con las políticas neoliberales de liberalización y apertura de nuestras economías periféricas y la conformación de las zonas de libre comercio y de bloques comerciales.

Esta situación, continúa el mismo autor, ha llevado a “que la incapacidad de acumular a través de la reproducción ampliada sobre una base sustentable ha sido acompañada por crecientes intentos de acumular mediante la desposesión. Ésta, según mi conclusión, es la marca de lo que algunos llaman “el nuevo imperialismo.” [Ibid.]. Esta caracterización pone énfasis en aspectos de la acumulación originaria reconstruida

por Marx en *El capital*, como los elementos de apropiación violenta e ilegal de la riqueza mundial y de la explotación sin límites de la fuerza de trabajo, renovadas características de la acumulación de capital en el imperialismo de hoy.

Frente a la crisis, Harvey plantea el ajuste espacio-temporal que lleva a cabo el capital. En la dimensión espacial destaca la apertura de nuevos mercados, nuevas zonas productoras y nuevas posibilidades de recursos y en la temporal las inversiones de largo plazo en infraestructura y gastos sociales que “difieren hacia el futuro la entrada en circulación de los excedentes de capital actuales”, y en ellos ubica al sector inmobiliario.

El rol de este tipo de inversiones en la estabilización y desestabilización del capitalismo ha sido significativo. Me refiero por ejemplo, a que el origen de la crisis de 1973 fue el colapso mundial de los mercados inmobiliarios (comenzando con el Herstart Bank en Alemania que arrastró al Franklin Nacional en EUA), seguido casi inmediatamente por la virtual bancarrota de la ciudad de Nueva York en 1975 (un caso clásico de gastos sociales que superan a los impuestos); a que la década de estancamiento en Japón iniciada a principios de los '90 comenzó con el colapso de la burbuja especulativa en tierras, propiedades y otros activos que puso en riesgo al conjunto del sistema bancario; a que el comienzo del colapso asiático de 1997 fue el estallido de la burbuja de propiedad en Tailandia e Indonesia y a que el impulso más importante para las economías estadounidense y británica, luego del inicio de la recesión generalizada en todos los otros sectores, a partir de mediados de 2001, ha sido el vigor especulativo sostenido en los mercados inmobiliarios [Harvey, 2003:101-102].

En la formación de las nuevas áreas supranacionales de libre comercio el Estado lleva la dirección a través de la elaboración de los tratados, con diverso grado de compromiso institucional, en acuerdo, por supuesto, con los intereses de los grandes capitales. John Saxe-Fernández señalaba desde antes de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que fueron los intereses de las grandes corporaciones petroleras los primeros en manifestarse, apenas pasada la recesión de 1974-1975, por la formación de un mercado petrolero de América del Norte [Saxe-Fernández, 1992].

Es de advertirse que esta renovada expansión del imperialismo estadounidense sobre América Latina y nuestro continente todo, se presenta históricamente en esta crisis de fase que ha profundizado la competencia intermonopolista e interimperialista al registrarse la pérdida de participación de los grandes monopolios estadounidense en la economía mundial, avanzar significativamente la economía del área del Pacífico,

encabezada por Japón, y profundizarse el proceso de integración del mercado común en Europa que los lleva a la formación de una nueva moneda en 1999 con el Euro.

Ronald Reagan impulsa, unilateralmente, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe desde 1981 para liberalizar el mercado de la confección hacia esos países que utilizarían las materias primas estadounidenses. Y George Bush llama a la formación de la Alianza para el Libre Comercio de las Américas (ALCA) al tiempo que avanzaba en el TLCAN [Martínez, 2005 y Estay y Sánchez, 2005].

La imposición y fracaso del neoliberalismo lleva a grandes luchas de resistencia en América Latina desde finales de la década de los noventa que han transformado la geopolítica de la región, a pesar del todavía poderoso imperialismo estadounidense. Y a partir de 2008 al estallar la crisis inmobiliaria en Estados Unidos entramos en una nueva etapa de la crisis y la mundialización.

### ***La mundialización en crisis***

Desde mediados de los años noventa el resurgimiento de las crisis financieras nacionales –México, 1995; Tailandia y tigres asiáticos 1997-1998 y Argentina, 2001–, no sólo se inició el desmoronamiento del pensamiento único que privó después del colapso de la Unión Soviética, también se volvió la atención a revisar la fase actual del capitalismo desde una perspectiva histórica, con énfasis en su dimensión financiera, en la revolución científico-tecnológica en curso y en las nuevas dimensiones geopolíticas del imperialismo. Destaco el trabajo en la perspectiva marxista crítica de Beinstein [1999] su reflexión sobre el capitalismo senil de un sistema que no logra recuperar tasas de crecimiento estables ni de largo plazo y que profundiza sus rasgos más negativos en la multiplicación de los excluidos, la conformación de zonas grises del sistema, en la acumulación y la sociedad; y de Krugaman [1999], la recuperación del retorno de la economía de la depresión, antes de la crisis de las *empresas.com* a principios de este siglo.

La recuperación de oropel impulsada por la militarización de George Bush, a pesar del crecimiento del presupuesto militar y la explosión de la cara más fraudulenta y especulativa del capital financiero, colapsa en medio de la derrota prolongada de la invasión y guerra de Estados Unidos contra Irak, y muestra que la recesión internacional, la más grave desde la de los años treinta, iniciada desde 2008 en el seno de la mayor potencia económica capitalista, es una crisis de la mundialización.

## **I.2 Revolución industrial y mundialización**



*La Revolución Industrial es la transformación más fundamental de la vida humana en la historia [...] Toda una economía mundial fue construida en torno a Inglaterra [...]. Eric Hobsbaun\**

### ***Las revoluciones industriales y las fases del capitalismo***

La revolución industrial ha sido un proceso histórico registrado en diversas etapas del capitalismo que se ha expresado en la transformación radical de los medios de producción y del proceso de trabajo provocando en corto plazo cambios profundos en la formación socioeconómica del capitalismo mundial.

Marx ubica el proceso de la gran industria que aparece con la primera revolución industrial en Inglaterra, en el corazón de las relaciones de producción capitalistas, de la generación de valor y de la apropiación privada de la plusvalía, ejes del proceso de acumulación de capital [Marx, 1972].

El estudio de Marx del capitalismo, como periodo histórico de la humanidad, desde una perspectiva de totalidad y de crítica de la economía política, a partir del proceso de acumulación y del régimen social de dominación, de la reproducción ampliada del capital, de la explotación de la fuerza de trabajo y apropiación de la riqueza social, reproduce la formación del capitalismo, su carácter cíclico y expansivo, la enajenación que lleva consigo, la irracionalidad y anarquía de la producción. Al tiempo que analiza las experiencias más importantes de la lucha de clases de su época, del bonapartismo a la comuna revolucionaria, impulsa la organización de los trabajadores y plantea una alternativa histórica al capitalismo [Marx y Engels, s/ f.].

La revolución industrial en curso, desde las últimas tres décadas del siglo XX, a partir del desarrollo industrial de la computación que genera nuevos sistemas de información y control automatizado de los más diversos procesos de producción y servicios, desencadenó una transformación radical hasta construir un nuevo paradigma tecnoeconómico y ha generado múltiples estudios desde diversas perspectivas teóricas. Proceso paralelo y respuesta a la actual crisis de largo plazo que cuestiona la fase del capitalismo posterior a la segunda guerra mundial.

Rodríguez, en su tesis doctoral [2005: 88-89], resume que

Hay consenso en llamarle revolución industrial a un primer proceso de transformación tecnológica en Inglaterra, en la segunda mitad del siglo XVIII. A las siguientes transformaciones radicales las llaman, algunos, revoluciones

---

\* Hobsbawn [1969: 13] , citado por Cazadero [1997: 63].

tecnológicas; otros las asocian a las revoluciones con periodos históricos [...] aunque, de manera indistinta, le llaman “eras”: (primera) era de la energía de vapor y ferrocarriles, (segunda) de la electricidad y el acero, (tercera) de la producción masiva de automóviles y materiales sintéticos, y finalmente la (cuarta) era de la microelectrónica y las redes de computación o, bien, era de la información o de telecomunicaciones.

Manuel Cazadero, en su libro sobre las revoluciones industriales, propone una periodización del capitalismo a partir de las revoluciones industriales; las dos primeras configuran dos periodos históricos centenarios y la actual revolución industrial que surge en las últimas décadas del siglo XX abre un nuevo periodo histórico. Para él,

“La revolución industrial [...] se compone de tres partes. [...] La primera [...] está constituida por un conjunto de innovaciones tecnológicas de gran importancia que generan productos o servicios nuevos, al mismo tiempo que transforman los procesos productivos incrementando en forma sin precedente la capacidad de producción. La segunda parte consta de una serie de transformaciones muy profundas que experimentan las sociedades que se industrializan y que modifican esencialmente su relación con el entorno natural que habitan, su sistema económico, su estructura social, sus instituciones políticas y su ideología tanto en el nivel consciente y racional como en el del inconsciente [...] Y la tercera parte está formada por la metamorfosis del sistema económico mundial.” [Cazadero, 1996:14].

Desde una perspectiva distinta, las revoluciones industriales han sido transformaciones de las formas de existencia del capital, de los procesos de organización del trabajo productivo, del papel del Estado frente a la sociedad y la economía y, por último de la base energética. [*Idem.*: 11].

La primera revolución va de 1780 a 1900 y la segunda corresponde prácticamente al siglo XX. El núcleo de innovaciones de la primera, que se registra a finales del siglo XVIII, gira en torno a la máquina de vapor y la modernización de la maquinaria textil y su desarrollo transforma el transporte marítimo, impulsa la creación de la industria del acero y los ferrocarriles; el cambio del sistema mundial se manifiesta con el neocolonialismo que redefine la relación entre los países periféricos y las metrópolis, ahora a través del intercambio desigual entre maquinaria y productos manufacturados por productos agrícolas y minerales industriales.

La segunda revolución industrial tiene su génesis en Estados Unidos, destacando la “fabricación de partes estandarizadas y, por lo tanto intercambiables, y el proceso de producción continua” [*Idem.*: 95] y también en los avances industriales de Alemania hacia finales del siglo XIX. “El núcleo del nuevo enjambre de innovaciones se

configura en torno de la máquina de combustión interna, el vehículo automotor [...] la electricidad y la química.” [Idem.: 106]. Acompañada, desde luego, del petróleo que engendrará el nuevo patrón energético que consolida a la energía eléctrica, inicialmente sólo hidroeléctrica. Particular importancia tiene, según este autor, la concentración del capital y la consolidación del mercado bursátil de las grandes corporaciones estadounidenses entre 1895 y 1914.

Peter Dicken identifica las etapas por los “esfuerzos para mecanizar y controlar más cercanamente la naturaleza y la velocidad del trabajo” y resume las características de cinco periodos:

Manufactura: la reunión del trabajo en talleres y la división del proceso de trabajo en tareas específicas.

Maquinofactura: la aplicación de procesos mecánicos y fuerza a través de la maquinaria en fábricas. Fuerte división del trabajo.

Administración científica („Taylorismo’): la sujeción del proceso de trabajo al estudio científico en el final del siglo XIX. Enlaza la profundización de la división del trabajo en tareas específicas con el incremento del control y la supervisión del proceso de trabajo.

„Fordismo’: el desarrollo de procesos en la línea de ensamble que controla los pasos de la producción y permite la producción de grandes volúmenes de productos estandarizados.

„Post fordismo’: el desarrollo del nuevo sistema de producción flexible basado sobre la profunda aplicación de tecnologías de la información. [Dicken, 1998:165]

Para Carlota Pérez, destacada investigadora sobre los procesos tecnológicos [Freeman y Pérez, 1988; Pérez, 2004], se registra una revolución tecnológica cada 50 años, configurándose cuatro periodos históricos definidos por estas transformaciones radicales, en los cuales, a su vez, se advierten cuatro fases. La primera de éstas, es un periodo de gestación donde surge el descubrimiento detonante del cambio tecnológico, lo llama *big-ban*, y se advierte la configuración del nuevo paradigma tecnoeconómico; en la segunda fase se crea una constelación de innovaciones; la tercera corresponde a la plena expansión del potencial innovativo y de mercado; y en la cuarta, de madurez, se registran la saturación del mercado y la constricción del potencial de innovación [Pérez, 2002: 58].

En las cinco revoluciones reseñadas por esta autora precisa el descubrimiento clave, el *big ban*: la revolución textil en Inglaterra en 1771; la del vapor y el ferrocarril en Inglaterra en 1829; la del acero y la electricidad en Inglaterra, Estados Unidos y

Alemania en 1875; la del automóvil en Estados Unidos en 1908; y la de la informática y las telecomunicaciones en Estados Unidos con el *chip* en 1971 [*Idem.*: 35].

Las transformaciones sociales son más lentas y registran periodos de resistencia y de cambios presentándose desfases entre la esfera tecnoeconómica y la socioinstitucional, entre lo viejo y lo nuevo, e incluso entre las viejas y las nuevas tecnologías, hasta la formación de “un nuevo sentido común” y la generación de una nueva oleada de desarrollo.

Dicken, en su lectura de Freeman y Pérez destaca cuatro tipos de cambio tecnológicos: las innovaciones crecientes; las innovaciones radicales; el cambio de sistema tecnológico que incluye a los dos anteriores y a cambios organizacionales y en la administración; y el cambio en el paradigma tecno-económico. “[...] los procesos de cambio involucran más que cambios tecnológicos solamente. Cada fase está también asociada con formas características de la organización económica, la cooperación y la competencia” [Dicken, 1998: 149].

Carlota Pérez en su trabajo sobre la reconstrucción histórica de las revoluciones industriales también registra la relación entre el capital industrial y el capital financiero y la creación de burbujas y crisis financieras. Al incorporar la dimensión financiera nos propone un ciclo diferente: un gran periodo de instalación y un gran periodo de despliegue, entrelazados por un intervalo de reacomodo en el que se atraviesa la burbuja financiera [Pérez. 2002: 79]. Las fases son de irrupción, frenesí, sinergia y madurez, incorporando algunas variables sociales. El *big ban* está al inicio de la irrupción, seguido por la dualidad entre la nueva revolución tecnológica y la declinación de las viejas industrias con gran desempleo. Hacia el final del frenesí, cuando el capital financiero enloquecido se vuelca sobre los inventos y crea una burbuja financiera (manía), se presenta un desacoplamiento de todo el sistema, polarización entre ricos y pobres, época que llama de oropel que dura hasta el colapso de la burbuja y la recomposición institucional que abrirá la puerta a una época de prosperidad y desarrollo.

Cazadero, que considera las transformaciones del Estado como parte del proceso histórico de las revoluciones industriales, afirma que la formación del Estado del bienestar correspondió a la consolidación de la segunda revolución industrial, después de la segunda guerra mundial, así como a la consolidación de las trasnacionales y de la hegemonía estadounidense dentro de las transformaciones de la economía mundial.

Desde mi punto de vista la revisión del desarrollo histórico del capitalismo exige una perspectiva de totalidad del proceso de un régimen de dominación social, económico y político, cuya reproducción en su dimensión como economía mundo, se sostiene en las transformaciones de la concentración y centralización del capital, en sus diversas manifestaciones; en las diversas formas de extracción de plusvalía en el proceso de trabajo crecientemente socializado que definen diversas etapas en la división internacional del trabajo; así como en las múltiples formas de apropiación de la riqueza socialmente creada; en los cambios estructurales en las relaciones de dependencia y subdesarrollo entre las economías centrales y las periféricas; y en los procesos políticos y geopolíticos que configuran las contradicciones y dinámicas de la lucha de clases, ya entre las clases fundamentales, ya entre sectores de las mismas clases dominantes o ya en sus dimensiones nacionales, regionales o mundiales que han definido procesos de hegemonía mundial capitalista.

La primera revolución industrial consolida la formación del capitalismo como modo de producción dominante. La revolución francesa y la independencia de Estados Unidos, procesos históricos no asociados directamente con la revolución industrial, configuraron las características básicas de los estados republicanos, liberales que abrieron las condiciones para el desarrollo del capitalismo. La guerra civil de Estados Unidos, estuvo estrechamente relacionada a las luchas entre los nuevos sectores industriales del norte y los esclavistas de las plantaciones del sur, y el triunfo del norte impulsó la segunda revolución industrial.

Durante el corto siglo XX [Hobsbawn, 1998], las dos guerras mundiales, el fascismo y la ofensiva militarista imperialista contra los pueblos del tercer mundo no pueden considerarse periodos “de destrucción creativa”, no sólo muestran los procesos de destrucción que le han servido al capitalismo para superar profundas crisis y contradicciones interimperialistas, ni sólo exhiben las revoluciones tecnológicas expresadas en las armas de destrucción masiva engendradas en el capitalismo (de barcos y aviones militares, de metralletas y granadas a la bomba atómica, de tanques a aviones inteligentes); fueron, sobre todo, una respuesta a la lucha de los trabajadores y los pueblos\* por sus derechos a una vida digna, sin explotación, y a la autodeterminación, al tiempo que han sido un crimen contra la humanidad, los trabajadores y los pueblos.

---

\* No pueden ignorarse la trascendencia histórica de la revolución de octubre que redefinió la correlación internacional de fuerzas en el corto siglo XX; la experiencia del sistema socialista, la lucha de los

### ***La V Revolución Industrial***

Los antecedentes científicos de la revolución industrial de la electrónica, las ciencias de la computación, las tecnologías de la información y la energía atómica los encontramos en el desarrollo de la física nuclear, desde principios del siglo XX, la lógica booleana que surge en los años treinta, el descubrimiento experimental de la energía atómica en los años cuarenta y el desarrollo computacional y matemático que en los setenta y ochenta encuentra su aplicación industrial y generalizada con los lenguajes, los sistemas aplicados y la comunicación instantánea a través del internet.

Destaca como antecedente inmediato la organización del proceso de producción y trabajo que conlleva, desde los años cincuenta, el proceso de industrialización en Japón, lo que se conocerá como la producción flexible que se generalizará a partir de los ochenta: producción para un pequeño mercado en el tiempo justo, producción limitada justo a tiempo, fragmentación de la producción y realización de las fases más intensivas en fuerza de trabajo menos calificada vía la subcontratación con medianas y pequeñas empresas que van configurando la empresa red [Antúnez, 2005; Cervera, 1998; Dicken, 1988; Gómez, 1992].

Otro proceso paralelo que va a jugar un papel fundamental en esta revolución industrial es la revolución del transporte a partir del contenedor, la homogenización que permite la creación del sistema multimodal (marítimo/aéreo-ferroviario-carretero) y la transformación del almacenamiento, de bodegas a patios de contenedores.

Ambos procesos implicaban ya una drástica reducción del tiempo en la reproducción del capital, en el proceso de trabajo y en la circulación y distribución de las mercancías. La revolución tecnológica, a partir de los años ochenta, profundizará este proceso al cambiar cualitativamente la relación tiempo/distancia en todo el proceso económico y abaratar significativamente el costo del transporte.

El contenedor nace en el transporte marítimo. La primera carga que viajó por contenedor fue en un viaje de Nueva York a Houston en 1956; Gómez [2002] destaca que el primer viaje de la empresa Sea Land, a Puerto Rico, permitió una reducción extraordinaria del tiempo y del número de trabajadores portuarios: “19 trabajadores cargaron y descargaron un barco, lo que hacían antes 200 trabajadores en tres días”. Sin embargo, se considera que empieza su utilización constante en los sesentas y se alcanza un desarrollo masivo en la siguiente década con contenedores de 20 pies y se

---

trabajadores durante el fascismo, la gran depresión y sus avances durante el llamado Estado del bienestar, ni tampoco los procesos de descolonización africana posteriores a la segunda guerra mundial.

normalizan y generalizan sus dimensiones. Con la revolución tecnológica en los ochenta se transforma todo el sistema internacional de transporte como parte integrante, estratégica del nuevo modelo de producción global, con el desarrollo tecnológico de la infraestructura de transporte y comunicaciones que permite la planificación y control en tiempo real del movimiento de carga y con la maquinaria computarizada para su movimiento, donde destacan las enormes grúas automatizadas y el software utilizado en esta compleja actividad.

Los contenedores llevaron a la transformación de los buques y los especialistas registran cuatro generaciones: la primera en los años sesenta adaptó los buques de carga a los contenedores; en la segunda, desarrollada fundamentalmente en los setenta, surgen los buques especializados en transporte de contenedores y se incorporan los contenedores de 40 pies; en 1983 se crean los denominados buques de clase Panamax, buques especializados que pueden transitar por el canal de Panamá, y a fines de los ochenta la generación de buques Pos-Panamax [Martner, 2008: 21-30].

[...] las transformaciones en la tecnología de los sistemas de transporte, debidas a la aparición del contenedor [...] no sólo alteraron la organización y operación del transporte marítimo, sino también la del transporte terrestre y el aéreo. [...] como un efecto en cascada, la introducción del contenedor „empujó” el desarrollo de nuevas formas de organización del trabajo y nuevas tecnologías no sólo en buques y puertos, sino en terminales intermodales de tierra adentro, en camiones y ferrocarriles. [*Idem.* : 21 y 22].

Para algunos estudiosos del transporte, éste es uno de los pilares de la globalización, incluso, el verdadero motor, por el abaratamiento del costo del transporte y su integración sistémica al proceso económico integral.

[...] con la fragmentación de la manufactura, propiciada por la innovación tecnológica [...] las actividades de transporte y distribución se consideran como subsistema dentro del sistema total de producción. Esto significa que lo importante ahora es la cadena total o integral de transporte [Martner, 2008: 11].

Entre 1993 y 2005, la carga por contenedor se multiplicó 2.5 veces, al pasar de 3.7 millones de TEU a 8.6 millones.\* Por supuesto es una actividad profundamente monopolizada y en la que se registran alianzas y fusiones de gran alcance en la década de los noventa. En ese último año las 15 grandes trasnacionales del transporte controlaban 80% del transporte mundial y las dos mayores (Grand Alliance y Maersk-Sea Land) concentraban la tercera parte de éste. La primera es resultado de alianzas y

---

\* TEU (Twenty foot equivalent unit) es una medida de carga equivalente a la del contenedor de 20 pies.

fusiones para dividirse el transporte mundial entre empresas navieras de Gran Bretaña, Japón, Alemania, Singapur, Taiwan y Malasia, alguna de las cuales realizó una alianza con capital holandés y otra adquirió una empresa de capital estadounidense [Martner, 2008: 40-86].

Las tecnologías computacionales y la automatización van a transformar todo el proceso económico: la organización, planeación, producción y circulación de mercancías y servicios; la modernización y creación de la maquinaria y equipo y del control de calidad, en lo que destaca la robotización en el proceso de producción y trabajo y el control automatizado de la calidad. La revolución en las comunicaciones con las nuevas tecnologías de la información se vuelve parte medular de la nueva revolución industrial.

Dabat [2007: 127-129], sintetiza las principales características de la nueva fase: nuevas fuerzas productivas en las que domina el sector electrónico-informático que se convierte en la base material del nuevo capitalismo a partir de nuevas formas de propiedad; el trabajo intelectual creador de conocimiento es el factor central de la producción social y de la creación de valor que dan paso a la propiedad intelectual y a la renta tecnológica; la constitución de un nuevo espacio socioeconómico global que define una nueva geografía económica mundial, un nuevo tipo de competencia y de empresa y el papel central de las nuevas formas de aprendizaje en las políticas del desarrollo

Surgen nuevas ramas y empresas asociadas con la fabricación de partes electrónicas estratégicas en la fabricación de los nuevos medios de producción y comunicación (chips), con los nuevos equipos computacionales, con el software asociado a todas las actividades (sistemas inimaginables que van de la administración al control de la producción, las comunicaciones y el transporte), con la maquinaria automatizada y la robótica, con la creación de los nuevos bienes de capital que transforman todos los medios de trabajo (de la máquina de escribir a los instrumentos médicos y aparatos y equipos domésticos: de la televisión y la música al horno de microondas).

Carlota Pérez destaca el descubrimiento en Silicon Valley, California, del procesador microelectrónico, INTEL, en 1971, como el detonador de esta V revolución industrial. En ese mismo año se pone en funcionamiento el mercado electrónico de



acciones *NASDAQ* (*National Association of Securities Dealers Automated Quotation*),<sup>7</sup> a propuesta de la *Securities and Exchange Commission*.

La inmediata aplicación de la computación a los sistemas bancarios y financieros va a ser el instrumento fundamental del proceso de financiarización del capital y de la nueva etapa de internacionalización del capital financiero, en la cual, desde mediados de los ochenta, con el Internet, el mercado financiero mundial funciona simultáneamente en las plazas más importantes del mundo y prácticamente las 24 horas del día y el precio de las acciones de las empresas multiplican su valor. Entre 1980 y 1987 el índice Dow Jones, repito, se duplica y alcanza 2027.86 puntos, para fines de la década de los noventa rondaba los 10 000 puntos y para agosto de 2008, antes del último estallido de la burbuja financiera de Estados Unidos, sobrepasaba los 14 000 puntos.<sup>8</sup>

El avance de la revolución científico-tecnológica se expresa en la transformación de las empresas, en la constante innovación, en la locura, manía financiera que dio origen a la *burbuja.com*. El *mercado* imponía la renovación, transformación, de las empresas, llevando a la sobrevaluación del precio de las acciones en la bolsa de valores. “[...] el atractivo institucional consistía en dar muestras de cambio y flexibilidad internos, apariencia de ser una empresa dinámica aun cuando la compañía estable de otros tiempos hubiera funcionado perfectamente [...] Pocos inversores sabían que era lo que comprobaban, excepto que era nuevo. [Sennett, 2006: 42-47].

A lo largo de la década de los ochenta se consolidan las transformaciones básicas del proceso y después de la desintegración de los países socialistas se van a generalizar, en forma desigual por supuesto, las nuevas tecnologías en el mundo a partir de las transformaciones del papel del Estado y de la ofensiva contra los derechos de los trabajadores para crear las condiciones para la nueva acumulación flexible.

En los noventa, como ya se señaló, se registra el crecimiento explosivo de la inversión extranjera directa que acompaña tanto a la privatización de las empresas públicas como a la configuración y consolidación de la nueva empresa transnacional que apoyada en las tecnologías computacionales y de información eleva cualitativamente su capacidad de control del proceso económico, de organización y planificación, desde las actividades de reproducción a las de comercialización, a nivel mundial.

---

<sup>7</sup> Vale la pena acotar que entre sus fundadores se encuentra Rudolph Madoff que en la crisis financiera que estalló en 2008 fue acusado del más grande fraude financiero especulativo.

<sup>8</sup> Recuérdese que el Dow Jones incluye el precio de 30 grandes empresas; véase su página web.

Estas transformaciones se advierten en la creación de nuevos servicios tecnológicos al tiempo que cambian la naturaleza de fragmentos del proceso productivo al transformarlos en servicios que pueden fácilmente ser externalizados (de la limpieza a la elaboración de sistemas operativos, *software*), contribuyendo al proceso de desindustrialización manufacturera, de las principales ramas de las revoluciones anteriores, en las economías nacionales donde surge esta revolución industrial en esta fase del capitalismo.<sup>9</sup>

Campo privilegiado de la innovación tecnológica en el imperialismo es el complejo militar industrial de los Estados Unidos. La creación y empleo criminal de la bomba atómica al finalizar la segunda guerra mundial, 8 de agosto de 1945, fue sin duda la dolorosa manifestación de los nuevos medios de producción-destrucción y generación de energía que tendrían sus componentes básicos en las partículas atómicas. Y si bien durante la época de oro de milagros económicos, entre 1945-1970, se multiplicó la productividad y la riqueza social, se comercializó la aviación, de origen militar, se registró el cambio cualitativo de esta actividad hacia la esfera espacial y se llegó a la luna, lo definitivo fue la generalización del automóvil y en Estados Unidos el desplazamiento de la importancia del transporte ferroviario de carga, con lo cual se detuvo la aplicación civil de la energía atómica y se impuso mundialmente el patrón energético petrolero.

La militarización de la economía estadounidense engendró toda una gama de medios de destrucción masiva en donde la nueva revolución industrial encontró un campo para su desarrollo, de submarinos a aviones nucleares, de avanzadas armas electrónicas, automatizadas e “inteligentes” dirigidas a control remoto, a bombas *sucias* cuyas radiaciones atómicas han causado la muerte a centenares de miles de niños en Irak.

La energía es sin duda el gran desafío para esta revolución industrial en curso, sin la cual algunos consideran que no puede hablarse de revolución industrial [Sandoval, ]. Se avanza en el diseño de maquinaria y aparatos ahorradores de energía; sin embargo, es más significativo el conocimiento que se alcanza sobre los límites ecológicos, civilizatorios, que el capitalismo ha engendrado en los últimos dos siglos que plantea desafíos históricos a la humanidad.

---

<sup>9</sup> Rodríguez Vargas recoge en su trabajo sobre la fase actual del capitalismo mundial un examen crítico del debate sobre el proceso de desindustrialización de Estados Unidos.

Desde la última década del siglo XX con la invasión estadounidense a Irak en 1990, las privatizaciones se reproduce la lucha de las grandes trasnacionales y su régimen de dominación imperialista con una renovada ofensiva por la apropiación de los recursos energéticos del planeta, configurado lo que Harvey llama el nuevo imperialismo caracterizado por la *acumulación por desposesión* [Harvey, 2004], al tiempo que se han profundizado las contradicciones geopolíticas internacionales y Estados Unidos relanza su ofensiva militarista y terrorista en el siglo XXI [Saxe-Fernández, 2009].

### ***El nuevo proceso mundial de la producción industrial***

La transformación de la empresa trasnacional en la denominada empresa red es la expresión del nuevo nivel, cualitativamente diferente, del proceso histórico de internacionalización, concentración y centralización del capital, del grado de internacionalización del proceso de producción y trabajo, de la economía mundo que se manifiesta en la conformación de la cadena de valor trasnacional, cuyos eslabones más fuertes, aquéllos donde se concentra la producción de la tecnología, la organización y planificación de la producción y la concentración de la ganancia están localizados en los países metropolitanos, desarrollados, y los más débiles, aquellos intensivos en fuerza de trabajo, la maquila, se encuentran dispersos en regiones de países subdesarrollados.

Como se ha señalado, una de las transformaciones estratégicas del proceso de acumulación es la fragmentación y dispersión territorial del proceso de producción, la cual se expresa en nuevos conglomerados territoriales, del distrito industrial al cluster tecnológico, y en la dispersión territorial internacional, sobre todo de las fases más intensivas en fuerza de trabajo que se relocalizan en zonas especializadas de los países subdesarrollados.

Las 100 trasnacionales no financieras más grandes del mundo en 2005 registraron 34 188 filiales en las que trabajaban 14.5 millones de empleados 70.2% de ellas (23 995) se localizaban fuera de su país de origen, las cuales empleaban alrededor de siete millones de trabajadores. La estadounidense General Electric, por ejemplo tenía 1 527 filiales, 1 184 en el extranjero y la alemana Siemens AG 1 177 y 877 respectivamente [UNCTAD, 2007]. De las 100, son estadounidenses 24, las cuales concentraban más de la quinta parte de los activos, ventas y empleo del total; las empresas japonesas y las del Reino Unido tienen cerca de las tres cuartas partes de sus activos en el exterior; y las grandes trasnacionales de Francia y el Reino realizan la

mayor parte de sus ventas en el exterior y asimismo tienen más de la mitad de sus trabajadores en otros países (véase Anexo estadístico, cuadro 2).

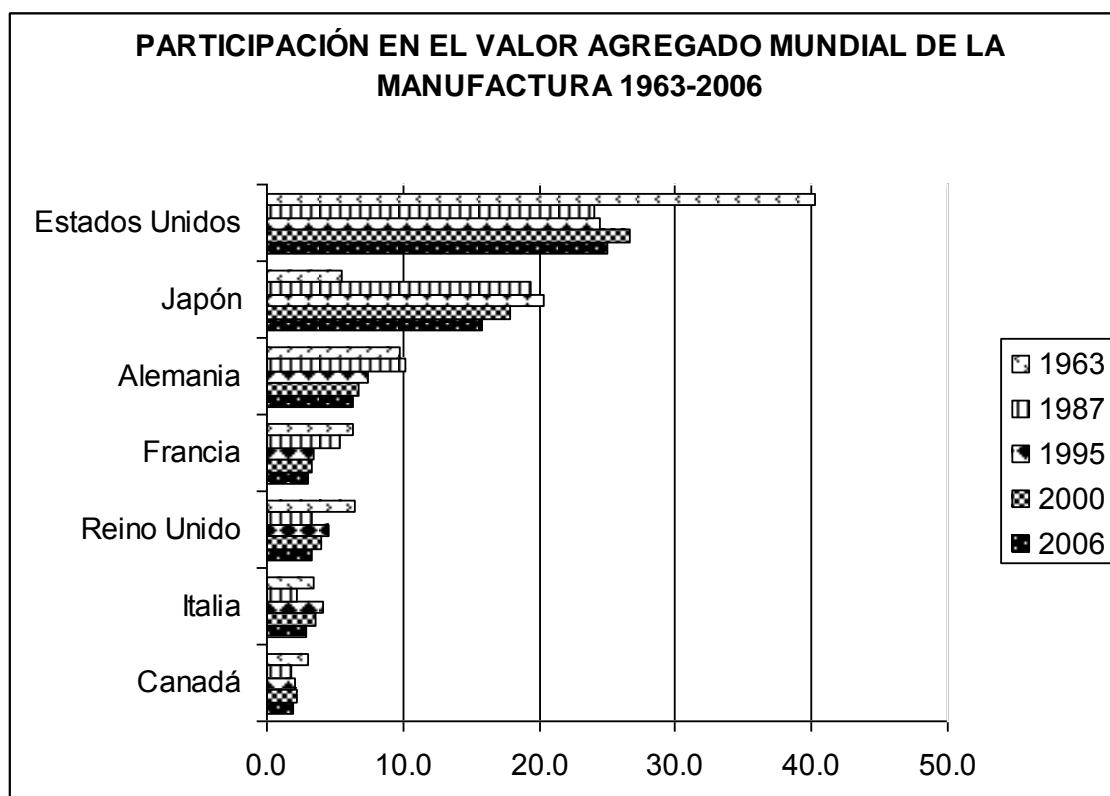
La crisis y la revolución industrial tienen su centro en la economía estadounidense que fue el motor de la economía mundial a partir de la segunda posguerra. La industria manufacturera de Estados Unidos en 1963 representaba 40.3% del valor agregado mundial industrial, cuando la industria de Alemania contribuía con 9.7, la del Reino Unido con 6.5, la de Francia con 6.3 y la de Japón con apenas 5.5% del total; para 1987, Japón había multiplicado su participación más de tres veces alcanzando cerca de la quinta parte del valor agregado de la manufactura en el mundo y Estados Unidos disminuía su participación a poco menos de la cuarta parte; durante los noventa esta tendencia se mantiene más lentamente y se consolida la participación de los nuevos países industrializados [Dicken, 1998: 30].

En 2000, el valor agregado mundial de la manufactura fue de 5 774 billones de dólares, los países desarrollados concentraban 74.3% y los en vías de desarrollo 24.3% y en 2005, 69.4 y 30%, respectivamente [ONUUDI, 2009]. Para 2006 Estados Unidos participa con la cuarta parte del valor agregado mundial de la manufactura, mientras los otros principales países desarrollados vieron descender su participación: Japón 15.8%, Alemania 6.3% e Inglaterra 3% del total [ONUUDI, 2009] (véase gráfica 1).

Estos cambios de la geografía mundial de la industria manufacturera responden a tres fenómenos fundamentales: la crisis del viejo patrón industrial fordista, la reestructuración industrial que conlleva la actual revolución industrial que desplaza actividades industriales hacia el sector de servicios profesionales para la producción, y el traslado de eslabones industriales hacia algunos países subdesarrollados que adquieren un nuevo patrón manufacturero exportador a través, en gran parte del modelo maquilador transnacional.

Una expresión territorial de este proceso son los nuevos conglomerados industriales que se expresan en algunas concentraciones de las regiones de procesamiento industrial para la exportación. Sin embargo, las aglomeraciones industriales y los clusters son más pronunciados en las industrias de alta tecnología, como la producción de equipo eléctrico, electrónico y automotriz. [Henderson, 1997, citado en ONUUDI 2009: 28].

## GRÁFICA 1



Fuente: Dicken, Peter [1998], *Global Shift. Transforming the World Economy*, Nueva York, The Guilford Press.  
 ONUDI [2009: 100], *Industrial Development Report 2009*, Viena, [www.unido.org](http://www.unido.org)

La tasa de crecimiento del valor agregado manufacturero mundial en el último quinquenio del siglo XX fue de 4.3% y en el primero del siglo XXI de 2.6%; en los industrializados cayó de 3.1 a 1.1 mientras en los denominados países en desarrollo se elevó de 6.5 a 7%, destacando el mayor incremento en la zona de Asia Pacífico, incluyendo a China, del 8.6 a 9.8%, mientras bajó en América Latina de 3.5 a 1.9%. [ONUUDI, 2009: 100].

Los subsectores que registraron, entre 1995 y 2006, las tasas más altas de crecimiento anual en el mundo y en Estados Unidos fueron el de equipo de comunicaciones, radio y televisión (17.5 y 26.4%, respectivamente); maquinaria de oficina y computación (8.6 y 15.3%) y el de aparatos y maquinaria eléctrica (5.2%).

El cambio más notable es el crecimiento de la participación de China y el descenso de Estados Unidos y Japón. En la industria de equipo de comunicaciones, radio y televisión, que es la rama que genera mayor valor agregado, los Estados Unidos mantienen el primer lugar en la producción mundial con 61.8 en 2000 y 69.1% en 2006; y Japón, si bien mantiene el segundo lugar, ve caer su participación del 15.1 al 10.1%.

En metálica básica China pasa del tercer lugar al primer lugar con 23.8% de la producción mundial en 2006.

La reestructuración que ha provocado la revolución industrial, hay que reiterar, está sostenida en la recomposición del gran capital monopolista que se manifiesta en el proceso internacional de fusiones y en la transformación de la empresa transnacional, célula básica de reproducción del capitalismo en esta fase; y en la indispensable participación del Estado, ya sea como impulsor de las reformas neoliberales con la apertura de los mercados nacionales y los cambios impuestos en las relaciones de trabajo, ya con políticas para favorecer la innovación tecnológica y la creación de infraestructura, o ya con la desregulación que agudizó la competencia intermonopolista y la reproducción explosiva del fenómeno de la financiarización y las burbujas financieras especulativas (de las *empresas.com*, del sector inmobiliario, de los precios a futuro de las materias primas y los alimentos).

El flujo anual de IED mundial pasó, repito, de 211 425 millones de dólares en 1990 a 1.4 billones en 2000, concentrando Estados Unidos más de la quinta parte; después de la crisis de los primeros años de ese siglo alcanzó en 2007 un total de 1,8 billones de dólares y a Estados Unidos llegaron 302 121 millones, 17% del total, cantidad inferior a la registrada siete años atrás. El grueso de estos flujos, alrededor del 70%, como se ha anotado, se ha destinado a las fusiones y adquisiciones lo que indica el proceso de recomposición del capital en la crisis.

En 2005, entre las cien más grandes empresas transnacionales todavía dominaban las empresas asociadas a las ramas líderes de la revolución anterior: doce son empresas de la industria automotriz que concentraban 23.5% de los activos totales, 19% de las ventas y 17.2% de los trabajadores; en la explotación, refinación y distribución de petróleo diez empresas concentraban 16% de los activos, 26.7% de las ventas y 4.6% del empleo, y seguían, por su importancia, diez transnacionales de equipo eléctrico y electrónico y otras diez de telecomunicaciones (véase Anexo Estadístico, cuadro 3). Por su índice de internacionalización, de acuerdo a la UNCTAD, destaca en primer lugar una empresa asociada al transporte [UNCTAD, 2007: 236].

Entre los cambios notables de la economía estadounidense, encontramos que en 1950 la industria manufacturera representaba, a precios corrientes, 27% del PIB; en 1975 el 20.6%, y en 2008 el 11.5%; mientras que las industrias que producen servicios elevaron su participación del 48.5% en 1950 al 68.2% en 2008. (véase cuadro 5). En términos del gasto, los servicios en consumo personal elevaron cualitativa y

cuantitativamente su participación al pasar de representar 28.1% del PIB en 1970 al 42.5% en 2008 [BEA, 2009]. Entre 1947 y 1995, el sector de transporte, comunicaciones y servicios públicos mantuvo una contribución alrededor de 8.6%, elevándose en su interior el de comunicaciones que pasó de 1.2 a 2.6%; mientras el sector de finanzas, seguros e inmuebles casi duplicó su participación al llegar a 18.7% en 1995, superando a la manufactura que en ese año contribuyó con 17.7%; el sector servicios pasó de 8.2 a 19.8%.

**CUADRO 4**  
**ESTRUCTURA DEL PIB EU 1950-2008**

	1950	1975	1990	2000	2008
PIB (millones dls.)	<b>294</b>	<b>1638</b>	<b>5803</b>	<b>9817</b>	<b>14265</b>
	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Industrias privadas	89.2	84.9	86.1	87.7	87.1
Manufactura	27.0	20.6	16.3	14.5	11.5
<i>Bienes duraderos</i>	14.8	12.1	9.4	8.8	6.4
<i>Bienes no duraderos</i>	12.2	8.5	7.0	5.7	5.1
Industria privadas de bienes	40.8	30.3	23.7	21.2	18.9
Industrias privadas de servicios	48.5	54.6	62.4	66.5	68.2
Industrias de la inf., coms.y tecnología			3.4	4.7	3.8

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), [ww.bea.gov](http://www.bea.gov), mayo 2009.

Entre 1980 y 2005 se registra el descenso en la participación de la producción manufacturera de seis de 19 subsectores, destacando la caída de la participación de la de maquinaria y la de metálica básica en más de 3.5 puntos porcentuales; las de alimentos, bebidas y tabaco la mantienen alrededor del 10.8%, mientras sube la participación de diez subsectores, entre los que destaca el peso de la industria química, de los productos de computación y electrónicos y de los productos del petróleo, que en conjunto representaron en el último año la cuarta parte de la producción industrial (cuadro 6). La tasa de crecimiento del valor agregado de la manufactura, a dólares de 2000, entre 1987 y 2005 fue de 3.1%, y sólo cuatro subsectores registraron una superior, destacando la de productos electrónicos y de computación que presentó una tasa seis veces superior (19.6%). Lo cual se comprueba en la clasificación de industrias de productos de

información, comunicación y tecnología que registra una tasa de crecimiento de 12.4% en el mismo periodo (véase Anexo estadístico cuadro 4).

**CUADRO 5**  
**ESTRUCTURA PIB MANUFACTUERO EU 1980-2005**

	1980	2000	2005
<b>Manufactura (miles de millones de dólares)</b>	<b>2790</b>	<b>1426</b>	<b>1481</b>
<b>Manufactura ((%)</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b><i>Bienes duraderos</i></b>	<b>60.0</b>	<b>60.7</b>	<b>57.1</b>
Productos de madera	2.2	2.2	2.6
Productos de minerales no metálicos	3.1	3.2	3.6
Metálica básica	7.6	3.4	3.8
Productos de metales	9.0	8.5	8.4
Maquinaria	11.0	7.7	7.5
Productos electrónicos y computadoras	7.8	13.0	9.0
Equipo, partes y componentes eléctricas	4.2	3.5	3.1
Vehículos de motor, trailers y partes	5.4	8.3	6.6
Otro equipo de transporte	5.1	4.5	5.4
Mueble y productos relacionados	1.8	2.3	2.3
Productos manufactureros varios	2.7	4.0	4.6
<b><i>Bienes no duraderos</i></b>	<b>40.0</b>	<b>39.3</b>	<b>42.9</b>
Alimentos, bebidas y tabaco	10.9	10.9	10.8
Textiles	2.7	1.9	1.6
Confección y productos de cuero	3.8	1.8	1.2
Papel	3.9	3.9	3.4
Imprenta	3.0	3.4	3.1
Productos de petróleo y carbón	3.5	1.8	4.8
Productos Químicos	8.7	11.0	13.6
Productos de plástico y caucho	3.6	4.7	4.5

Fuente: U.S. Bureau of Economic Analysis (BEA), [ww.bea.gov](http://www.bea.gov), mayo 2009.

En una división del tipo de industrias, según su nivel tecnológico, se reportó en 1993 que la producción mundial basada en recursos naturales representaba la tercera parte del valor agregado, la de las industrias de baja tecnología 19.3% y la generada por las industrias de mediana y alta tecnología 47.6%; diez años después, las proporciones son similares, si bien la última representa ya la mitad de la producción. En los países en vías de desarrollo se advierte un cambio en esta composición agregada: en 1993 la producción industrial basada en recursos naturales representaba 41.4%, la de baja tecnología 20.6% y la de mediana y alta 38.1; y en 2003, los industrializados generaban 29.9% de su valor agregado en las industrias basadas en recursos mientras los en vías de



desarrollo lo hacían 38.5%; la proporción de las industrias de mediana y alta tecnología fue de 52.6 y 43.8%, respectivamente [ONUUDI, 2009: 101]. Para apreciar cualitativamente este cambio hay que tener presente que la mayor parte de la producción de mediana y alta tecnología en los países dependientes es producción de las empresas extranjera, piénsese, por ejemplo, en la industria automotriz o en la electrónica.

La creación de nuevas ramas industriales, la obsolescencia de las otrora estrellas de las revoluciones previas y la fragmentación y dispersión mundial del proceso de producción han transformado los procesos mundiales de producción.

La aparición de una tecnología revolucionaria y su constitución posterior como sistema genérico está provocando un cambio en el curso histórico [...] en la década del 1990 tendió a consolidarse un nuevo patrón industrial en el sentido de integración de nuevas industrias, familias de productos y estructuras de mercado y consumo, en tanto que, en correspondencia con lo anterior, las viejas industrias han comenzado a rejuvenecerse gracias a la aplicación de la tecnología digital y pasado a integrarse al nuevo patrón industrial. Paralelamente se ha difundido mundialmente un tipo de organización productiva que ha convertido en obsoletos los principios y métodos fordistas. [Rivera y Dabat. 2007:25-26]

En los países en vías de desarrollo destaca la participación de China cuyo valor agregado manufacturero pasó del 23% del total de estos países en 1995 a más de la tercera parte en 2005. Con una participación descendente están Brasil y México, pues en el primer año su producción representaba 10.9 y 6.9% y en el último 7.2 y 5.6%, respectivamente [ONUUDI, 2009:101].

Las grandes empresas trasnacionales realizan la mitad de su producción en el exterior donde emplean asimismo una parte considerable del total de sus trabajadores. La UNCTAD registró que de las 5 000 empresas más grandes, el 10.6% tiene más de 4 000 millones de dólares de activos, 69.6% del total están en el extranjero. [UNCTAD, 2009: 66].

Las ganancias corporativas en los Estados Unidos muestran un mejor desempeño en el exterior: entre 1998 y 2007 crecieron anualmente en total 7.3%, y en el resto del mundo, 11.6%.

### ***El patrón industrial maquilador***

Parte significativa de la reestructuración industrial trasnacional mundial es un nuevo patrón industrial—exportador en los países subdesarrollados y dependientes donde se

establecen, se relocalizan, los eslabones más débiles de la cadena de valor de la empresa industrial trasnacional: la maquila.

El patrón industrial maquilador se caracteriza por ser una actividad intensiva en fuerza que trabajo que en condiciones de excepcionalidad fiscal, laboral y ambiental ensambla partes importadas para su exportación, por lo que genera poco valor agregado. Corresponde al eslabón marginal de la cadena de valor trasnacional y es, por tanto, parte de un proceso industrial exógeno, con eje en la inversión extranjera directa, que no permite desarrollar un proceso industrial nacional en los países en los que se ha asentado en las últimas décadas.

La realización de partes de un proceso industrial en otra planta, en otra empresa, no es nueva; siempre ha acompañado al proceso industrial desde hace siglos. La maquila domiciliaria en la confección, por ejemplo, no es nueva [Alonso, 2002]. Lo nuevo en la mundialización son los cambios cualitativos que presenta: en primer lugar, la maquila internacional se vuelve una parte constitutiva, estructural, de la producción industrial trasnacional y, en segundo, su localización dispersa adquiere una dimensión planetaria del fenómeno.

La maquila es una nueva experiencia de industrialización, a finales del siglo XX, en los países atrasados que en la crisis reemplaza al modelo industrial de sustitución de importaciones por un patrón manufacturero-exportador; ensambla para su exportación circuitos electrónicos, chips, equipos de radio y televisión, autopartes, prendas de vestir, muebles, dispositivos médicos, etcétera. Es, asimismo, una nueva experiencia en la formación de la clase obrera, ya que a esta actividad se incorporan jóvenes trabajadores que aquí encuentran su primer trabajo urbano-industrial, la mayoría mujeres en una primera etapa.

La maquila, repito, responde al proceso de internacionalización, recomposición del capital y reestructuración industrial, con el que se ha intentado enfrentar la crisis de largo plazo del capitalismo, a las transformaciones de apertura al capital extranjero codificadas en los tratados de libre comercio y a la imposición, en la práctica, de la flexibilidad laboral que se expresa en la precarización de las condiciones del trabajo; descansa en la revolución científico-tecnológica para renovar el capital fijo, la revolución del transporte y la fragmentación del proceso de producción.

Este proceso vivo de deslocalización productiva global surge en la industria manufacturera tradicional, en la ramas que fueron ejes de las revoluciones anteriores en la vieja y tradicional industria de la confección –en la elaboración de prendas de vestir,

el eslabón final de la cadena textil-confección de la primera revolución industrial– y en la industria de equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, principalmente electrodomésticos y, posteriormente, en la de autopartes. Al generalizarse las medidas de excepcionalidad, inicialmente restringidas a territorios fronterizos, a otros territorios y otras actividades industriales y de servicios, la maquila se extiende y dispersa y encuentra nuevas ramas económicas como los *Call centers* y los programas computacionales.

La maquila es un fragmento de la producción, que agrega poco valor y que se realiza en diversas regiones del mundo en condiciones de liberalización comercial para su exportación; es decir, una actividad que importa, sin pago de impuestos, las partes a ensamblar, la maquinaria y equipo y otros insumos necesarios, y exporta, también libremente, sus productos ensamblados, sean partes o productos terminados.

La maquila se localiza en los países subdesarrollados y adquiere expresiones de los viejos enclaves primario exportadores del capitalismo de principios del siglo XX, dando una nueva especialización a los nuevos espacios industriales. Su masiva difusión muestra la expansión territorial del capitalismo, la apropiación de nuevos espacios por el capital.

En el proceso maquilador destaca la excepcionalidad territorial donde se asienta, la *zona franca*, definida por el Estado y caracterizada por una soberanía nacional restringida y limitada, que respondía, inicialmente, a su ubicación en las zonas fronterizas caracterizadas, tradicionalmente, por la liberalización fiscal para la entrada de mercancías y la exención del pago del impuesto al consumo.

Al ubicarse en las ciudades fronterizas la industria maquiladora se generaliza la excepcionalidad fiscal a la producción, al impuesto sobre la renta, al impuesto a la importación y exportación de insumos y productos industriales, políticas internacionales que definen nuevas regiones de industrialización transnacional conocidas como *Export Processing Zones* (EPZ por su siglas en inglés).

Estas *zonas francas*, parques industriales maquiladores en su mayor parte, son *territorios libres* para las transnacionales donde éstas producen en condiciones de excepcionalidad –sin pago de impuestos, con bajos controles en las condiciones de trabajo, sin regulaciones ambientales, con toda la infraestructura moderna que requieren, de agua, electricidad, comunicación y transporte y vigilancia privada– y se convierten de hecho en nuevos enclaves territoriales, la mayor parte privados, altamente vigilados y protegidos.

Enclaves territoriales porque no tienen relación con las economías nacionales ni regionales en donde se localizan; sus eslabonamientos productivos, hacia atrás o hacia delante, están en el exterior, con la casa matriz a la que “le venden” sus servicios de ensamble que por lo general adicionan poco valor agregado al producto final. Por ello, la maquila es vista como un enclave, como un proceso ensamblador para la exportación de partes importadas, como un proceso aislado del proceso industrial nacional. Sus insumos vienen mayoritariamente del exterior, en el caso de México, por ejemplo, alrededor del 97% del total; sólo requieren servicios, a bajo costo, de infraestructura básica (electricidad, agua, infraestructura para la información tecnológica), servicios financieros, etcétera) y emplean masivamente una fuerza de trabajo de bajo precio.

Se configuran así zonas especializadas en la importación de partes para su ensamble y posterior exportación en condiciones de liberalización fiscal y excepción en las condiciones de trabajo que están caracterizadas por los bajos salarios, la intensidad de la explotación, la ausencia de la organización sindical y la consecuente indefensión de los trabajadores, de los cuales son mujeres la mayoría .

Tres son los ejes sobre los que descansa la actividad maquiladora en nuestros países: la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, las facilidades de acceso al mercado estadounidense adonde se destina su producción; y las políticas públicas que definen las condiciones de excepcionalidad fiscal y múltiples apoyos y subsidios y que a través de las devaluaciones abaratan el precio internacional de la fuerza de trabajo local.

Este proceso tiene sus orígenes en el desarrollo industrial estadounidense que desde los años cincuenta promueve esta modalidad de industrialización en Puerto Rico, como veremos en el siguiente capítulo, y podríamos considerar que tiene una primera etapa internacional de 1965 a 1980 con el surgimiento de zonas fronterizas en Asia y México.

[...] Durante la década de los años setenta, diversos países buscaron atraer ensambladoras tradicionales [...] 70 naciones ofrecieron los llamados „incentivos de inversiones’ que incluían parques industriales, beneficios de impuestos, subsidios de préstamos y programas de entrenamiento.

Las empresas transnacionales más grandes racionalizaron sus sistemas de producción, relocalizándose en áreas como el Sureste Asiático, Portugal y la frontera México-Estados Unidos; parece ser que las firmas más pequeñas, principalmente domésticas, buscaron áreas de bajos salarios en Centroamérica y el Caribe. Naturalmente hay excepciones, como la Texas Instruments en El Salvador y Motorola en Costa Rica. La atracción por estas áreas se resume muy bien en una frase de un jefe ejecutivo de una firma estadounidense que ensambla

parte de computadoras en St. Kitts en 1980 quien dice: “Ellos trabajan más minutos por hora; con una productividad laboral 10% superior a la de Estados Unidos y con un décimo del salario que recibirían allá”. En otras palabras, la atracción es el potencial para extraer gran cantidad de plusvalía absoluta. [Herold, 1988: 60]

Su crecimiento se generaliza en los ochenta, destacando el dinamismo del proceso en el último quinquenio de esa década en Centroamérica y la República Dominicana y en los noventa crece explosivamente en China.

En 1988 se registraban en 13 países 1 269 empresas maquiladoras que empleaban 1.2 millones de trabajadores; 36% de ellas eran de capital extranjero, 38.3% de asociaciones de capitales y 24.8% de capitales locales. El número más grande de empresas se encontraba en México, 672, correspondiendo 34% al capital extranjero, 38% a inversiones conjuntas de capitales, que podían ser extranjeros o extranjeros y mexicanos y 28% a capitales nacionales [OIT, 1998: 37]. En 2006 había 3 500 zonas exportadoras en 130 países donde trabajaban 66 millones de personas, 40 de ellos se localizados en China [ONUDI, 2009: 73].

Asimismo registra cambios ramales, de proceso y de localización. La maquila de la confección, en algunos países del sudeste asiático logró transformarse en un proceso industrial integral, el denominado paquete completo. Al acentuarse la competencia intermonopolista entre las compañías estadounidenses y las japonesas en el seno mismo de los Estados Unidos, el proceso maquilador durante los ochenta va a ser parte central de la reestructuración de la industria automotriz, de las trasnacionales estadounidenses líderes mundiales del sector.

Las cadenas de producción y de valor trasnacional [Porter, 1999 y 1984] se convierten en la forma de funcionamiento de la gran empresa, que Gereffi [2001] ha agrupado en dos grandes tipos: las controladas por la empresa productora, tipo característico de la industria automotriz, y las controladas por las empresas comercializadoras, tipo la gran trasnacional del supermercado, Wal-Mart. Según su tipo, las empresas definen sus relaciones con la empresas “proveedoras”, de insumos, maquiladoras ensambladoras de partes del proceso productivo o del producto final, de servicios diversos, que son sometidas a las reglas implacables del libre mercado en donde actúan compitiendo unas con otras para atender el mercado monopolista de la gran empresa trasnacional.

Las empresas maquiladoras de la confección locales tienen en esta red transnacional una relación precaria, cuasi informal, con sus casas matrices, al no ser parte de la empresa transnacional, sino ser uno de sus tentáculos, formalmente separados, pero férreamente controlados y convertidos en *proveedores* a los que llegan los “*pedidos*” de la gran empresa, sin una relación contractual bien definida.

El desarrollo de la maquila es un proceso del gran capital transnacional implementado por el estado imperialista de los Estados Unidos y por los estados dependientes de la región de estudio.

Fue un proyecto impulsado por el gobierno estadounidense a través del manejo de cuotas y la liberalización parcial para países seleccionados de su mercado de productos de la confección bajo las rubros aduaneros 807 y 902 desde finales de los años sesenta para México, y la liberalización condicionada de su mercado a los países de la cuenca el caribe a través de la denominada Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), decretada unilateralmente por Reagan en 1983, puesta en marcha al año siguiente y ampliada a finales de la década siguiente. Política de estrechamiento y subordinación de nuestras economías consolidada a través de los tratados de libre comercio regionales, en el TLCAN desde 1994 y en el DR-CAFTA firmado a mediados de 2004.

El patrón maquilador exportador transnacional es internalizado, adoptado, en nuestros países por el Estado y por una fracción de la burguesía que en unos casos responde a viejas oligarquías cafetaleras o ganaderas, caso de varios países de la ICC, y en el caso de México por sectores emergentes de las burguesías regionales que participan en el sector inmobiliario con el desarrollo de los parques maquiladores en los municipios de la frontera norte y en la maquila de la confección.

El bajo precio de la fuerza de trabajo, característico de la sobreexplotación, y las *políticas públicas competitivas* que promueven este modelo industrial se convierten en el centro de la competencia entre gobiernos para atraer al capital extranjero: ponen a remate internacional la mayor riqueza del país, la fuerza de trabajo, garantizan la explotación sin límite del trabajo y la libre circulación de las mercancías y del capital y sus ganancias; y los territorios donde se asientan se acondicionan para asegurar la infraestructura necesaria para el proceso industrial y garantizan, además, la ausencia de regulación ambiental.

Detrás de estas políticas están los supuestos neoclásicos de que los países atrasados requieren de la inversión extranjera para desarrollarse ante la insuficiencia del

ahorro interno, de las teorías de las ventajas competitivas y comparativas y desde luego del destino inescapable de la globalización. [Rivera, 1997].

En el examen crítico del patrón maquilador exportador se le ha definido como un enclave, monocultivo industrial, proceso industrial exógeno, eslabón marginal de la cadena de valor transnacional, el eslabón más débil de la cadena industrial transnacional, uno de los ejes de la reproducción de la dependencia de América Latina en la globalización, que ha castrado el proceso nacional y subregional de México y los países de la Cuenca del Caribe.

Kaplinsky [1993: 1852], al examinar el proceso maquilador en la Cuenca del Caribe, particularmente de la República Dominicana, señalaba desde 1993, que la especialización de los países de la región en la misma ventaja comparativa estática de una fuerza de trabajo no calificada abaratada por políticas devaluatorias, transforma al proceso manufacturero en *un commoditie*. La vulnerabilidad de un sistema ecológico donde predomina el monocultivo llevó a Kaplinsky [1993: 1897] a considerar que la producción de la maquila en la República Dominicana destinada para un solo mercado podría ser considerada como un *monocultivo industrial*, caracterización que podríamos reiterar y generalizar para la mayoría de los países de la ICC al advertir el peso que alcanza esta actividad en la estructura industrial de estos países; al recordar la vulnerabilidad de la vieja experiencia latinoamericana de desarrollo hacia fuera basada en la monoexportación, ya fuera de productos agrícolas o mineros, que ahora convertidos en *commodities* ven su precio definido en el mercado internacional de futuros.

El modelo maquilador fue un proceso que en nuestra región de estudio gozó de buena salud alrededor de tres décadas, pero que el curso de la crisis a principios del nuevo milenio, la liberalización del mercado mundial y la emergencia de China en el mercado mundial, amenazaban desde finales de los años noventa, cuando ya eran insostenibles las distorsiones de un mercado mundial que aseguraba el libre manejo de cuotas por el gobierno estadounidense para mantener la protección de su mercado interno para sus empresas frente a la competencia de los otros capitales transnacionales [PNUD, 2005].

Este modelo de industrialización en América Latina muestra que “La mundialización actúa así como un proceso que profundiza la vocación imperialista del capitalismo” [Osorio, 2004: 129].

### ***De la cadena de valor trasnacional y la nueva geografía industrial del mundo***

Los cambios en la composición ramal del sector manufacturero y la reestructuración industrial que ha llevado a la fragmentación y dispersión del proceso cambiaron la participación de los países en la producción y el comercio internacional de manufacturas.

Los países desarrollados en 1963 generaban 77.3% del valor agregado mundial de la industria manufacturera y en 1984 su peso relativo había caído más de un diez por ciento mientras se elevaba la de los países socialistas, de economías centralmente planificadas, del 14.6 al 26.9%, y los países en desarrollo la elevaban del 8.1 al 11.6% [Dicken, 1998: 33]. En 2005, los países desarrollados generaron 69.4% del valor agregado mundial de la manufactura, los clasificados como países en desarrollo contribuían con 29%; América Latina y el Caribe lo hicieron con 6.3% y los del área este de Asia y del Pacífico lo hacían con 17.5%, correspondiendo a China más de la mitad (véase anexo estadístico, cuadro 5).

De acuerdo al índice de dispersión geográfica reportado en el *World Investment Report*, 23 grandes trasnacionales tenían en 2006 un índice superior al 62.2 con presencia en 50 o más países. Entre las seis más internacionalizadas, según esta clasificación, hay cuatro alemanas, una de capital inglés y holandés y otra de capital suizo. La primera, Nestlé, tiene un índice de 93.9 con filiales en 94 países, y la segunda, Deutsche Post AG, con un índice de 93.1, tiene filiales en 103 países [UNCTAD, 2007: 236]

La dinámica del comercio mundial creció a mayor velocidad que la de la producción y creó una nueva red de flujos internacionales, siendo los más intensos los que se realizan entre la Unión Europea, que ha avanzado en su proceso de integración, y Estados Unidos por un monto superior, en 1995, a los 400 000 millones de dólares. Flujos de menor intensidad se registraron en ese año entre Japón y Estados Unidos, entre Japón y los demás países asiáticos, entre Estados Unidos y los países asiáticos, excepto Japón y entre la Unión Europea y los países asiáticos, excepto Japón. [Dicken, 1998: 32]

En el capítulo X del Informe de ONUDI de 2009 se registra que las exportaciones mundiales fueron de 6 billones de dólares en 2000 y 9.7 billones en 2005, la manufactura contribuyó con 4.9 y 7.8 billones, es decir, con 82.2 y 81%, respectivamente; con tasas promedio de crecimiento anual en el quinquenio de 10.1 y



9.7%, respectivamente. Dicho comercio es en gran medida un comercio intrafirma, el cual se estima en un 30% del comercio mundial.

En 1963 Estados Unidos era el primer país exportador de manufacturas, participaba con 17.4% del total, aunque siempre ha tenido un coeficiente de exportación relativamente bajo, y para 1995, a pesar de mantener su liderazgo, descendió su participación a 12.1%, mientras Japón la elevó de 6.1 a 11.6% en esos mismos años y los países asiáticos de reciente industrialización (Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur) alcanzaron en 1995 una participación superior a 12% de la exportación mundial manufacturera. Para 2006 Alemania tiene el liderazgo en las exportaciones manufactureras y China, en segundo lugar, ya realiza una parte importante del total mundial (12.4%), superando a Estados Unidos y a Japón (véase cuadro 8).

**CUADRO 6**  
**EXPORTACIONES MANUFACTURERAS POR PAÍSES 1955-2006**

	1995	2000	2005	2006	2008
Mundial*	3703	4392	7329	8289	10467
Mundial	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados	73.7	74.2	65.4	64.5	62.5
Estados Unidos	12.2	14.7	9.9	9.9	9.2
Alemania	11.8	10.5	11.5	11.5	11.5
Canadá	3.2	4.0	2.4	2.6	2.1
Japón	11.4	10.2	7.4	7.1	6.6
Corea del Sur	3.1	3.6	3.5	3.5	3.5
Hong Kong	4.3	4.3	3.7	3.6	3.2
Reino Unido	5.0	4.8	3.9	4.0	3.0
Taiwan	2.8	3.2	2.3	2.4	2.1
Singapur	2.7	2.7	2.5	2.6	2.3
Países en desarrollo	25.2	30.8	33.3	34.2	35.7
América Latina	2.9	4.6	3.8	3.8	3.6
China**	7.7	9.3	13.3	14.4	15.9

\* miles de millones de dólares

\*\* China más Hong Kong

Fuente: Dicken, Peter [1998], *Global Shift, Transforming the World Economy*, Nueva York, The Guilford Press.

UNCTAD, *Handbook of Statistics*, [www.unctad.org](http://www.unctad.org)

Un cambio mayor lo registra Estados Unidos en la dinámica de sus importaciones manufactureras al casi duplicar su participación en el total mundial, al pasar de 8.6% del total en 1963 a 16% veintidós años después. [Dicken, 1998:36]. Las importaciones totales de bienes de Estados Unidos pasaron de representar 3.9% del total en 1970 al

8.9% en 1980, 14.3% en 1990, 18.9 % en 2000 y bajó su participación a 14.4% en 2007 [ONUUDI, 2009 b].

Para 2005, los países en vías de desarrollo habían elevado su participación en las exportaciones internacionales totales, al pasar del 25.5% en 1975 al 36% en 2005 y su participación en las manufactureras, en el último año, por un valor de 2.5 billones de dólares, representó 31.3% del total.

Para incorporar los cambios de la revolución tecnológica en curso, el comercio internacional se clasifica por el nivel de desarrollo tecnológico. De las 20 ramas más dinámicas, con exportaciones superiores a 20 000 millones de dólares, en el año 2000, destacan seis con exportaciones superiores a los 100 000 millones: vehículos, industria clasificada como de medio desarrollo tecnológico; cuatro de alta tecnología –válvulas, transistores y otros, equipo de computación, equipo de telecomunicaciones no especificado y partes y accesorios de equipo de oficina–; y de las basadas en recursos, sólo está la producción de aceites y gasolinas. Siete registraron tasas de crecimiento anual entre 1995 y 2000 superiores al 10% destacando la de aceites bituminosos (16.4%), equipo de telecomunicaciones (13.1%) y maquinaria no eléctrica (12.8%). [ONUUDI, 2009 a: 112].

Cambios más profundos se encuentran en el número de trabajadores, pues, como se examinará en el siguiente apartado, la revolución industrial y los cambios generados en el proceso de producción y trabajo, han significado una drástica reducción del número de trabajadores industriales en los países desarrollados y el crecimiento explosivo de los trabajadores de la industria maquiladora mundial. En Estados Unidos, por ejemplo, se dejan de fabricar televisores, rama que pasa a los grandes grupos japoneses y coreanos mientras el holandés centenario mantiene presencia en el mercado internacional. En 1947 en ese país se registraron 15 millones de trabajadores en la industria manufacturera, los cuales representaban cerca de la tercera parte del total; en 1986, los 19 millones de trabajadores del sector representaban 17.7% del total y en 2007 había descendido tanto su número absoluto como su participación en la fuerza laboral de ese país que apenas representaba 10% del total; en otras palabras, en 60 años los trabajadores industriales habían descendido su participación en la fuerza de trabajo nacional en dos terceras partes [BEA, 2009].

En Estados Unidos, el empleo total de tiempo completo en 2007 fue de 130 millones de trabajadores, en el sector industrial privado fue de 110 millones; de éstos, 12.4% trabajaban en la manufactura y casi dos terceras partes de ellos lo hacían en la

producción de bienes duraderos. Los trabajadores en la fabricación de productos metálicos eran 1.5 millones; en computación y productos electrónicos, 1.3 millones y en la industria automotriz 983 000, 7.2% del total en la manufactura. En seguros y finanzas trabajaban seis millones de personas, dos en bienes raíces y 7.6 en servicios profesionales, técnicos y científicos, 18% de ellos en servicios legales [BEA, 2009].

Una línea estratégica en este redespliegue del gran capital trasnacional es la política exterior estadounidense que reestableció sus relaciones diplomáticas con China desde principios de los años setenta y comerciales en los ochenta y a finales de esa década propuso la configuración de áreas de libre comercio, redefiniendo su relación con Canadá y América Latina en una renovada doctrina Monroe: *América para los americanos*. Estrategia clave para enfrentar la crisis y la competencia intermonopolista agudizada en su propio mercado interno que se había vuelto una fuerte atracción para la inversión extranjera directa al tiempo que sus importaciones crecientes reflejaban un déficit que devendría en un grave problema estructural, uno de los déficit gemelos que caracterizan a la economía de Estados Unidos en estos tiempos de crisis y mundialización.

El saldo negativo de la balanza comercial de bienes de Estados Unidos fue de 96 987 millones de dólares en 1992, casi se cuadruplicó para 2000 y en 2008 alcanzó el récord de 840 252 millones de dólares, cuando importó 2.2 billones de dólares [BEA, 2009].

Durante el auge de los precios internacionales del petróleo a fines de los setenta, reforzó su sujeción de la producción petrolera latinoamericana con la producción petrolera de México que significó una nueva fuente de abastecimiento y, en plena crisis y crecimiento de la deuda externa, inició la conformación de mercados subregionales de libre comercio. En 1981 decretó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que le permitiría realizar parte de su producción de prendas de vestir, a más bajos precios, en esa región, permitiendo la entrada libre de mercancías producidas en esa región con insumos estadounidenses; en 1990 convocó a la Alianza Continental de Libre Comercio (ALCA), en 1991 inicia las negociaciones para el TLCAN que entrará en vigor en 1994; en 1991 redefine la ICC y en los primeros años de este siglo firma el TLC con Chile y el DR-CAFTA [Estay y Sánchez, 2005; Martínez, 2005; Saxe-Fernández, 2000 y 1992].

México inició el proceso de liberalización de su mercado interno, impuesto en los acuerdos con el FMI para enfrentar su insolvencia frente a su endeudamiento

externo; en 1985 entra al GATT, en 1987 decreta una drástica reducción unilateral de aranceles en medio de una fuerte recesión e inflación

La profundización del nuevo patrón de acumulación internacional, expresado en el patrón llamado por Valenzuela [1994] y Osorio [2004] de especialización productiva manufacturero-exportador, redefine la participación de los países periféricos y semiperiféricos en el mercado mundial de productos industriales, particularmente en las transformaciones de las importaciones manufactureras internacionales.

El cambio estructural de la industria manufacturera en los Estados Unidos se refleja en la composición de las importaciones manufactureras (véase cuadro 7).

Entre 1990 y 2007, veinte ramas que representan más de la cuarta parte del total de las importaciones de bienes (siete de la industria automotriz, doce de la electrónica y prendas de vestir), casi cuadruplicaron su monto, a precios corrientes. Las de la industria automotriz bajaron su participación en ese periodo, en casi una tercera parte, y representaron el 10% del total en 2007; y las de la electrónica que habían subido su participación para el año 2000, la bajan en los años siguientes.

**CUADRO 7**  
**IMPORTACIONES MANUFACTURERAS SELECCIONADAS**  
**ESTADOS UNIDOS 1990-2007**

	(millones de dólares)			
	1990	1993	2000	2007
Importaciones de bienes	508100	593800	1243500	1985200
Automotriz (7 ramas)	76152	87491	164343	213459
Electrónica ( 12 ramas)	62827	63215	211458	266853
Prendas de vestir	22138	29559	57114	72440
Subtotal	161117	180265	432915	552752
Importaciones de bienes	100.0	100.0	100.0	100.0
Automotriz (7 ramas)	15.0	14.7	13.2	10.8
Electrónica ( 12 ramas)	12.4	10.6	17.0	13.4
Prendas de vestir	4.4	5.0	4.6	3.6
Subtotal	31.7	30.4	34.8	27.8

Fuente: USITC, *Interactive Tariff and Trade DataWeb* versión 2.9.1, abril del 2008.

Las importaciones de ramas electrónicas de EU se cuadruplicaron entre 1990 y 2007 al pasar de 62 827 millones de dólares a 266 853 millones, representando la de equipo y partes de telecomunicaciones 30.6% del total en el último año, la receptores de TV 14.6%, y 9.9% la de válvulas.

La UNCTAD reporta que en 1980 las importaciones de las empresas extranjeras en Estados Unidos fueron de 75 807 millones de dólares y para el año 2000 habían más que cuadruplicado ese monto y alcanzaban 347 823 millones, mientras sus empresas en el extranjero importaban de su país de origen 102 150 millones en 1990 y 215 200 millones en 2000 y las japonesas más que triplicaban sus importaciones y en 2000 reportaban 515 340 millones de dólares.

Las exportaciones de empresas extranjeras en China pasaron de 12 047 millones de dólares en 1991 a 119 441 en 2000; las de Estados Unidos pasaron de 52 199 en 1980 a 157 459 en 2000: y las exportaciones de empresas de Japón en el extranjero más que triplicaron su monto entre 1990 y 2000 al alcanzar 410 998 millones de dólares en el último año, y las de Estados Unidos pasaron de 338 872 millones a 857 907 en el mismo periodo.

Los dos subsectores de la industria automotriz estadounidense en 1980 representaron 10.5% de la producción manufacturera y 12% en 2005, mientras descendió la participación de la producción de equipo eléctrico y sus componentes, del 4.2 al 3.1% y la de los subsectores de la industria textil y de la confección, del 6.5 al 2.8%. Actividades que van a ser centrales en el desarrollo de la industria maquiladora internacional, con lo que se incrementó sensiblemente las importaciones estadounidenses de estas ramas.

Dos cambios territoriales se registran en ese periodo, la importancia de México en el año 2000, por el TLC, y la creciente presencia de China, a partir de un peso significativo de las transnacionales estadounidenses que en los primeros años de este siglo convirtieron a ese país en el principal territorio maquilador del mundo. China desplaza a México y Canadá en las importaciones estadounidenses.

En el año 2000 México proporcionaba 60% de las importaciones de receptores de tv y video y para el 2007 baja su participación a menos de la mitad mientras China la alcanza 38.7% (véase cuadro 8).

En la rama de prendas de vestir, como examinaremos en el siguiente capítulo, el cambio geográfico de las importaciones estadounidenses ha sido una constante, al tiempo que aumentaron de 16 470 millones de dólares en 1990 a 72 440 millones en 2007; en el primer año, 74.4% provenía de Asia y 13.6% de América Latina. El TLCAN cambia la situación y para el año 2000 Asia envía 52.6% de las importaciones y América Latina cerca de la tercera parte.

**CUADRO 8**  
**IMPORTACIONES DE ESTADOS UNIDOS EQUIPO Y PARTES DE**  
**TELECOMUNICACIONES\***

	1990	1993	2000	2007
Total (millones dls.)	11423	11443	44068	81646
Total (%)	100.0	100.0	100.0	100.0
China	3.7	8.6	10.3	38.9
México			20.6	13.2
Corea	5.1	5.2	8.2	9.3
Japón	43.2	47.5	11.9	7.6
Malasia			5.1	7.1
Taiwan			5.8	5.6
Canadá			22.2	4.6

\* Corresponde a la rama 764, según a clasificación SITC.

Fuente: USITC, *Interactive Tariff and Trade DataWeb* versión 2.9.1, Abril del 2009.

En el caso de los automóviles y las autopartes, las importaciones casi se triplicaron entre 1990 y 2007 alcanzándose 213 459 millones de dólares, registrándose el mayor incremento entre 1993 y 2000. El rubro principal es el de automóviles (781), que representó 64.7% del total en 2007; Japón ha descendido su participación desde 1990 y Canadá y México que alcanzaron su máximo en 2000 representan una proporción menor en 2007, mientras Alemania y Corea elevaron su participación (véase cuadro 9). La importación de la industria de autotransporte de bienes mantiene su origen en México y Canadá, destacando el crecimiento de la participación mexicana después del TLCAN. Exportaciones mexicanas que, no hay que olvidar, son de las empresas trasnacionales extranjeras, principalmente estadounidenses.

**CUADRO 9**  
**IMPORTACIONES ESTADOUNIDENSES DE AUTOPARTES**

	1990	1993	2000	2007
Total (millones dls.)	13554	15420	26244	44018
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Canadá			37.2	26.7
México			17.6	23.1
Japón	24.9	25.3	21.4	18.4
China	0.1	0.4	1.7	7.9
Alemania			4.2	6.0
Corea	0.8	0.7	1.2	3.8

\*Corresponde a la rama 764, según la clasificación SITC

Fuente: USITC, *Interactive Tariff and Trade DataWeb* versión 2.9.1, Abril del 2009

### **I.3 Trabajo, mundialización y maquila**

#### ***Trabajo y mundialización***

La crisis de fase del capitalismo mundial fue enfrentada trasladando, en primer lugar, el costo hacia los trabajadores, ya destruyendo los contratos colectivos alcanzados, los derechos y prestaciones logrados después de más de un siglo de luchas por la organización sindical para mejorar las condiciones de trabajo y de vida de la clase obrera, ya relocalizando fragmentos del proceso de producción hacia otros países dependientes en condiciones de sobreexplotación.

Lucha encarnizada de clases que sólo pudo librar la gran burguesía monopolista, la oligarquía financiera de los países metropolitanos con la intervención del Estado para cambiar leyes, imponer el congelamiento salarial y ejercer la represión contra los movimientos de resistencia (Reagan y Thatcher, fueron claros ejemplos). La búsqueda del menor costo de la fuerza de trabajo se hace de tal manera que reproduce en esta etapa avanzada del capitalismo al viejo proceso industrial analizado por Marx [Parker, 2009 y Alonso, 2002] en donde la plusvalía absoluta es dominante en el proceso de explotación.

A mediados de los años setenta la crisis en el mundo del trabajo de los países desarrollados se manifiesta, inicialmente, en el desempleo masivo, con tasas del 8, 10, 14 y 18%; en la ruptura del viejo contrato social del Estado del bienestar con una ofensiva a los derechos colectivos del trabajo aplicada en las derrotas de los

controladores aéreos en Estados Unidos y los mineros en Gran Bretaña; y en el inicio del cambio de las relaciones colectivas de trabajo por la individualización de las relaciones laborales.

Al mismo tiempo que la ofensiva contra los trabajadores ha implicado la pérdida de derechos adquiridos, el abandono del Estado de lo social con su consecuente privatización o mercantilización, de la seguridad social a la salud y la educación, así como la imposición de un nuevo régimen salarial, se generaliza en el mundo la precariedad y la sobreexplotación.

Para Bourdieu [1995],

Uno comienza a sospechar que la precariedad es producto no de una fatalidad económica, identificada con la famosa “mundialización. Sino de una voluntad política. La precariedad se inscribe dentro de un nuevo tipo de dominación, fundado en la institución de un estado generalizado y permanente de inseguridad cuya finalidad es empujar a los trabajadores a la sumisión, a la aceptación de la explotación [citado en Gómez, 2002: 41].

A partir de los años ochenta el cambio profundo del proceso de trabajo corre paralelo con las transformaciones que implica la revolución industrial en el ámbito de la producción y, por lo tanto, en el de la organización del trabajo. Los cambios en el proceso productivo descansan tanto en la recomposición del gran capital monopolista transnacional como en las transformaciones, cualitativas y cuantitativas, de las relaciones de trabajo para asegurar la máxima ganancia en los nuevos procesos de trabajo.

La complejidad y universalización del mundo del trabajo conlleva una profunda heterogeneidad en la que se combinan procesos de alta composición orgánica del capital que multiplican la productividad al tiempo que intensifican la explotación vía la extracción predominante de plusvalía relativa con procesos extensivos en la explotación masiva de fuerza de trabajo vía la extracción de plusvalía absoluta.

La contradicción fundamental en esta fase avanzada del capitalismo, entre el capital y el trabajo, entre la producción social y la apropiación privada, se exhibe descarnadamente en la intensificación de la explotación del trabajo a nivel mundial que redefine una nueva división internacional del trabajo a partir del crecimiento explosivo del ejército industrial de reserva del mundo.

Fenómeno integral de las transformaciones radicales del proceso de trabajo que la actual revolución industrial engendró al generalizar el modelo Toyota sustituyendo al modelo Ford. ¿Por qué en la industria automotriz surgieron los modelos del proceso de



trabajo, de los patrones de acumulación o modos de regulación definidos como el *fordismo* y el *toyotismo*?

El automóvil, medio de transporte individual y en menor medida colectivo, fue símbolo del *American Way of Life* que definió patrones de urbanización y consumo de un bien duradero que pronto adquirió una dimensión masiva extraordinaria. Una mercancía de consumo duradero que se transformó en los ochenta en una de consumo de media duración con modelos anuales renovables, exhibiendo el patrón irracional del consumismo estadounidense. La industria automotriz definió en gran medida el patrón energético de la revolución anterior, del petróleo, y se convirtió en una industria dinámica de arrastre de otras industrias, pues los insumos de sus diversas partes exigen productos eléctricos, ahora electrónicos, de acero, aluminio, vidrio, textiles, plásticos, hule, etcétera, etcétera. El peso de la industria automotriz (la producción de automóviles y partes y de otros medios de transporte) en la manufactura de Estados Unidos representó 10.5 % del PIB en 1980, similar al de la industria alimenticia, bebidas y tabaco y desde 1990 superó a ésta llegando en 2000 a representar 12.8% de la economía de ese país y una producción masiva de más de 20 millones de unidades anuales, para una población de más de 250 millones de habitantes, lo cual de alguna manera indica la posible saturación de su mercado .

Nada mejor definía la importancia de la industria automotriz en Estados Unidos que la conocida frase del presidente de General Motors en el Congreso: “lo que es bueno para la General Motors, es bueno para Estados Unidos”.

Con la industria automotriz nació un patrón industrializador, un patrón del proceso de trabajo denominado *fordismo*: la gran industria de la producción en masa y grandes inventarios para un gran mercado: miles de trabajadores concentrados en una planta producían de acuerdo a la división técnica del trabajo impuesta por la banda sin fin de la cadena productiva. La especialización obrera que definía la cadena, con tiempos y movimientos perfectamente cronometrados, significó una revolución del proceso de trabajo, a la que respondió la gran organización obrera sindical característica de esta industria [Juárez, 2009].

El desarrollo de la industria automotriz en Japón, después de la segunda guerra mundial, se enfrentó a otros retos: pequeño territorio y pequeño mercado que la llevaron a crear un nuevo proceso productivo caracterizado en sus inicios por una producción pequeña cuyos altos costos que requirió asimismo la conformación de una organización diferente a la de la gran empresa estadounidense con tres ejes básicos: la fragmentación

del proceso de trabajo que encontraba en la externalización de parte del proceso a medianas y pequeñas empresas proveedoras como un mecanismo de optimización de la producción a menores costos; la producción justo a tiempo; y la intensificación del trabajo vía el modelo de la cadena modular para incrementar la productividad y los círculos de calidad que garantizaban la producción con cero errores [Gómez, 1992; Antúnez, 2005].

La racionalización del proceso productivo, caracterizada por un fuerte *disciplinamiento* de la fuerza de trabajo e impulsada por la necesidad de implantar formas de *capital y de trabajo intensivo*, configuró *la vía toyotista de desarrollo del capitalismo monopolista en el Japón y su proceso de liofilización organizacional y del trabajo* [Antunez, 2005: 42].

El proceso flexible creó la producción *justo a tiempo, just in time*: una producción que debe ser entregada en el tiempo exacto en que es incorporada a la producción de la gran empresa, con lo cual el costo de inventarios, de tiempo y espacio, se acorta sensiblemente o se traslada del gran productor al proveedor de partes.

El nuevo proceso de trabajo fue definiéndose por el control de calidad, por el proceso modular a diferencia del de la banda sin fin, donde se incorpora a los trabajadores en equipo al control de calidad, intensificando la explotación y, por ende, la productividad, y por el salario de los trabajadores ya no preestablecido en el contrato colectivo de trabajo ya que se le incorporó la compensación por la productividad, individual o del grupo que integraba el círculo de calidad.

Se registra entonces un cambio cualitativo del proceso de trabajo al individualizarse la relación laboral con la empresa y con ello se impuso la transformación de la organización sindical tradicional, cuya derrota en los años cincuenta en Japón facilitó la imposición del nuevo proceso de trabajo desde los sesenta. Y en Europa, la crisis de los setenta facilitó su imposición y las transformaciones del trabajo [Gómez, 1992].

La generalización del proceso en las grandes automotrices japonesas definió al mismo tiempo una profunda división en las condiciones de trabajo de los trabajadores: mientras los de la gran empresa lograban tener la estabilidad en el trabajo y buenos salarios, “el trabajo de por vida en una misma empresa”, del cual no podían salir a otra empresa, los de las medianas y pequeñas empresas proveedoras no tenían esas condiciones.

Aunado a este proceso de producción, la gran empresa japonesa se desarrolló bajo la demanda expresa, la demanda se transformaba en el elemento decisivo de la producción. Una orden de venta se volvía una orden de producción.

La revolución industrial con la robotización y la automatización de la maquinaria y equipo, la revolución del transporte y las tecnologías de la información consolidaron este proceso y su generalización en la proyección transnacional de la empresa automotriz japonesa. El toyotismo se convirtió desde mediados de los años ochenta en el nuevo modelo de organización industrial, en el nuevo paradigma productivo, del trabajo y la producción flexible, de la producción esbelta [Juárez y Babson, 1999].

El trabajador requería ya no sólo una especialización, se le exigía una diversidad de sus funciones de trabajo, “una flexibilidad” para responder a la cambiante producción, una capacidad múltiple que lo convertía en el trabajador flexible que podía moverse de un lugar a otro en la cadena de producción en función de la demanda y de la productividad general; una mayor capacidad para intervenir en el proceso, en su optimización y mejora continua que asegurara la calidad total del producto; y el cambio de la maquinaria y equipo requirió de los trabajadores nuevas habilidades y conocimientos técnicos en actualización permanente. Y, sobre todo, el trabajo se vuelve así un “insumo” que puede ajustarse a las necesidades de la producción: trabajar más o menos horas, ajustarse a los paros técnicos de la producción con los salarios proporcionales o del que se puede prescindir definitivamente.

La empresa transnacional en su modelo financiarizado vive desde los ochenta en una vorágine de transformación continua, de innovación permanente que trastoca todo el proceso de trabajo. Nuevos modelos gerenciales, nuevos sistemas de información, reestructuraciones determinadas por consultorías externas que van definiendo una institución empresarial que enfrenta severos problemas organizacionales del trabajo, de lealtad, confianza, identidad y jerarquía.

Cuando se rediseñan las empresas, a menudo los empleados no tienen idea de qué les sucederá, pues lo que mueve las formas modernas de reestructuración de empresas son problemas de deuda y de cotización de las acciones, que tienen su origen en los mercados financieros, y no el funcionamiento interno de las firmas. [Sennett, 2006: 50].

Los trabajadores [...] se enfrentan a la amenaza de perder sus trabajos no como individuos, sino como resultado de las amenazas de la viabilidad del centro de trabajo. Esto permite a las direcciones [...] imponer consentimiento con los

sacrificios. La cesión en la negociación y en los programas de calidad de vida e trabajo son dos caras de este despotismo hegemónico [Burasoy, 1985:272, citado por Castillo, 1998: 73].

No sólo se “ajusta” la planta de trabajo: se despiden a miles y miles de trabajadores. Cambian radicalmente las relaciones laborales en el interior de las empresas, se reestructuran y hasta desaparecen departamentos para combatir la vieja burocratización, se generalizan círculos de calidad que además de optimizar la calidad y la productividad, eliminan jerarquías y generalizan responsabilidades. La seguridad en el empleo desaparece, en todos los niveles, el trabajo se ajusta y reajusta en función, no tanto de la producción, sino del índice de cotización de las acciones de las empresas en el mercado de Nueva York o de Londres o de Tokio. “La precarización de la fuerza de trabajo hace referencia a algo más que al uso de trabajadores temporales externos o subcontratistas. En efecto, se aplica también a la estructura interna de las empresas” [Sennett, 2006: 46].

El proceso de trabajo, el trabajo colectivo, se transforma en un proceso de servicios, entre *proveedores* y *clientes* de la cadena de producción. Al avanzar en la reconstrucción del proceso de trabajo para detectar fallas de calidad o de producción, se avanza en la expropiación del trabajador de *su saber hacer*. Tanto los círculos de calidad como los bonos de productividad se transforman en un régimen de competencia interno en la empresa, entre los equipos y los mismos trabajadores. Los sistemas de información se convierten en los sistemas de dirección y evaluación permanente omnipotente que en los mandos medios se convierten en un trabajo de 24 horas.

Los trabajadores se ven arrojados a un *mercado libre* de trabajo que se manifiesta en la competencia en su mismo centro de trabajo, en la competencia con otras filiales de la misma empresa, nacionales o internacionales, con la presión de un mercado de trabajo, nacional e internacional, donde predomina una nueva fuerza de trabajo que en busca del trabajo acepta condiciones de mayor precarización en el trabajo.

Antunez [2005:2] señala que “la lógica del sistema productor de mercancías viene convirtiendo a la competencia y a la búsqueda de la productividad en un proceso destructivo que genera una inmensa precarización del trabajo y un aumento monumental del ejército industrial de reserva, del número de desempleados”.

En los trabajadores de los sectores más dinámicos, registra Sennett, se presenta, además, la demanda de cambio constante de equipo, la capacidad para el cambio, para

el ir, como los consultores, de un problema a otro, de un sitio a otro, sin relaciones de trabajo sólidas, comprometidas con el trabajador colectivo. Los empleados en la economía del conocimiento se seleccionan no tanto por lo que saben sino por lo que pueden aprender.

La reestructuración permanente de la empresa en busca de la máxima reducción de todo –costos de trabajo, costos de los insumos, tiempo, espacio–, de la optimización en el empleo de todos sus recursos, de la innovación continua y la amenaza permanente del desempleo, genera un estado nuevo del trabajador, un estrés crónico, una mayor enajenación del trabajo que se expresa ahora en una desvalorización creciente del trabajo humano y, sobre todo, en la intensificación de la explotación: “[...] lo que antes tenían que hacer cuatro ahora lo tiene que hacer uno; o sea, que no tienen tiempo ni para mear; el trabajo en sí yo creo que no le mata a nadie, lo que mata es el sistema [...]”; expresiones de los trabajadores sobre el nuevo mundo del trabajo que recoge Castillo en las biografías rotas de su libro *Ala búsqueda del trabajo perdido* [1988: 128 y 146].

A ello se suma la desvalorización, descalificación constante, del conocimiento y experiencia de los trabajadores que las innovaciones tecnológicas y gerenciales del proceso de producción aplican y para cuya superación le demandan la actualización de sus conocimientos, la certificación externa de sus capacidades y habilidades. Proceso este último generalizado en la profesión médica hace mucho años, pero crecientemente incorporado al mercado laboral en general. Los trabajadores del campo informático, por ejemplo, requieren una profunda actualización periódicamente. Práctica que presiona al “reajuste” laboral, pues sale más barato contratar fuerza de trabajo joven ya formada en las escuelas técnicas y universidades que pagar la capacitación de trabajadores de planta con derechos acumulados y prestaciones adquiridas.

Todos estos cambios se condensan en lo que se vuelve un problema central para la gran empresa, definido por ella artificialmente, como el envejecimiento de la planta productiva. Y, paradójicamente, cuando la ciencia permite la prolongación de la vida, las condiciones laborales reducen la edad productiva del trabajador. Nuevamente el trabajo se ve sujeto a los problemas e intereses financieros, la jubilación se vuelve un costo financiero inadmisibles para la empresa; los trabajadores despedidos difícilmente encontrarán trabajo en un mercado que demanda en mayor medida *sangre, talento, conocimiento joven*, aunque desde luego, como sabemos, los jóvenes son los más afectados por las nuevas condiciones de trabajo, porque difícilmente encuentran lugar en los mercados locales de trabajo.

La transformación del proceso de producción, de la estructura productiva, ha significado una disminución del peso relativo de la fuerza de trabajo obrera, de la fuerza de trabajo industrial. En Estados Unidos, por ejemplo, al tiempo que la manufactura bajó de representar 25.8% de la producción nacional en 1947 al 11.8% en 2007, los trabajadores del sector también perdieron peso en el total de la fuerza de trabajo, del 32.3 al 10.5% en el mismo periodo. La dinámica y las características electrónicas de los sectores punta de la revolución tecnológica llevaron al cuestionamiento del sentido del trabajo [Rifkin, 1995] o al registro de la pérdida de significado del trabajo, al horror económico del que nos habla Vivianne Forrester [Forrester, 2000].

La crisis del viejo patrón fordista, la formación de la empresa red transnacional con la fragmentación y dispersión territorial del proceso de trabajo; el desempleo masivo, los cambios en las leyes laborales, la conformación de nueva geografía industrial, del desplazamiento de las ramas tradicionales hacia la periferia, la consolidación de los corredores tecnológicos en el norte, así como la transformación del sector servicios bajo el mismo modelo del outsourcing, que generaliza, por ejemplo, los *call centers*, centros de llamadas que atienden cualquier tipo de servicio financiero, de cobranza, de reportes de servicio, etcétera, desde cualquier parte del mundo, configuran asimismo una nueva división internacional del trabajo.

Las compañías transnacionales relocalizan eslabones del proceso productivo, sobre todo los intensivos en fuerza de trabajo, en nuestros países subdesarrollados y dependientes, a partir de la ventaja competitiva de los bajos salarios de los trabajadores, con lo que se configura una nueva división internacional del trabajo, al tiempo que retienen, en su país de origen, los procesos tecnológicos más avanzados de diseño y producción, los de organización y distribución internacional.

Proceso que se acentúa en nuestra América, como ya señalamos, con los tratados de libre comercio impulsados por el gobierno estadounidense.

La externalización de fragmentos del proceso productivo hacia empresas de diverso tipo y tamaño, dispersas territorial e internacionalmente, que pueden ser filiales de las transnacionales, empresas proveedoras internacionales, de países subdesarrollados, medianas y pequeñas empresas locales e incluso talleres, cooperativas y trabajo a domicilio, define una nueva división internacional del trabajo.

Juan José Castillo caracteriza a la división internacional del trabajo que ha generado la formación de la empresa global, como resultado de una “[...] estrategia productiva que [necesita] que las empresas y los trabajadores sean fácilmente

sustituibles [al tiempo que produce...] una desvalorización territorial del trabajo; cuanto más lejos, física y socialmente, está de la empresa-marca [...] peor son esas condiciones de trabajo y empleo” [Castillo, y López, 2005: 70].

El empleo de las trasnacionales extranjeras en el exterior, paralelo a los flujos de la IED, se ha incrementado significativamente, de 25 millones en 1990 a 72.6 millones en 2006. [UNCTAD, 2007:9]. En 2004, reportaban tener 24 millones de trabajadores en China, 5.6 millones en Estados Unidos, 2.3 millones en Alemania y 1.9 millones en Francia; mientras las trasnacionales de Estados Unidos tenían en el extranjero 8.6 millones en 2004, la de Alemania 4.6 millones y las de Japón 4.1 millones. [UNCTAD, 2008: 281].

El empleo de las empresas filiales estadounidenses en el extranjero pasó de dos millones en 1980 a 4.7 millones en 1990, sobrepasó los cinco millones en 1996 y llegaron a 6.5 millones de trabajadores en 2000. Mientras en Estados Unidos las empresas extranjeras empleaban 6.4 millones de trabajadores en 1983, 6.8 millones en 1990 y 9.7 millones en 2000.

En 2005, las 25 trasnacionales más grandes emplean 8.9 millones de trabajadores, 44% del total ocupado por las 100, más de la mitad estaban fuera de su país de origen (véase Anexo estadístico, cuadro 3).

Las diez grandes trasnacionales electrónicas son las que mayor número de filiales tienen, 16.4% del total y las que a su vez tienen también el mayor número de trabajadores en el exterior, 13 millones, más de la mitad del total que emplean.

En el *World Investment Report* de 2007, se registra que las filiales de empresas estadounidenses en el exterior tenían en 2003 un total de 9.7 millones de trabajadores, en los países desarrollados trabajaban 62%: cinco de ellos correspondían al sector manufacturero y de éstos, dos millones, 40%, lo hacían en los países en desarrollo [UNCTAD, 2008: 11].

Particularmente las trasnacionales estadounidenses trasladaron fragmentos y procesos productivos integrales hacia otros territorios que se habilitaban como plataformas territoriales de exportación, en gran medida libres de impuestos y con menores costos que compensaban incluso los costos de transporte.

Los datos básicos de las tres grandes firmas estadounidenses del automóvil (Ford, General Motors y Daimler-Chrysler) ilustran claramente la nueva división internacional del trabajo: en 2007 empleaban 863 393 trabajadores, cerca de la tercera

parte de ellos lo hacía en el extranjero; fuera de su país de origen tenían 63% de sus 873 filiales, 35% de sus activos y realizaban 43% de sus ventas [UNCTAD, 2008].

Gereffi registra que la industria textil en los estados Unidos perdió miles de trabajadores

### ***La maquila y la nueva división del trabajo en la mundialización***

La reestructuración económica internacional en curso, repetimos, tiene como uno de sus ejes la del sector industrial, caracterizada por la producción en cadenas productivas globales a partir de la fragmentación y dispersión mundial del proceso de producción y de trabajo que define y controla el capital trasnacional, con formas cada vez más complejas de concentración y centralización del capital, de acumulación, en donde el rentismo adquiere nuevas características (de la renta financiera a la renta tecnológica y de marca), y con formas complejas y heterogéneas en el proceso de explotación, de la extracción de plusvalía absoluta a la intensificación de la plusvalía relativa, y

La reconfiguración, en la crisis, de la centenaria empresa monopolista trasnacional en la denominada empresa red tiene como uno de sus ejes centrales la dispersión de las fases más intensivas en fuerza de trabajo hacia países de más bajos salarios y más precarias condiciones laborales, multiplicando en el mundo el modelo maquilador trasnacional.

De esta manera, mientras la producción se organiza internacionalmente, tanto en su producción como en su distribución y consumo por la gran empresa global, el trabajo, también organizado por la gran empresa trasnacional, se contrata y se realiza a escala local, con abismales diferencias en las condiciones de trabajo, a partir del gran diferencial salarial internacional existente y, en gran medida, sin organización sindical de los trabajadores. Estas relaciones internacionales de trabajo exhiben dramáticamente el nuevo tipo de relaciones laborales de la empresa trasnacional.

El centro gobierna la periferia de una manera específica. En la periferia, la gente está sola en el proceso de trabajo, sin demasiada interacción hacia arriba ni hacia abajo en la cadena de mando; entre una cosedora de zapatos tailandesa y una estilista milanesa no hay nada parecido a una relación social; estas personas, para remitirnos a Soros, más que establecer relaciones, realizan transacciones. Ante el centro, quienes están en la periferia sólo responden por los resultados. Esta relación distante es, en resumen, la geografía de la globalización [Sennett 2006: 51].

Lo inédito en el proceso de trabajo es la dimensión, la escala global en la que el capital realiza la explotación del ejército industrial de reserva mundial, provocando un



desempleo masivo en los países desarrollados, un incremento considerable del trabajo industrial maquilador en los subdesarrollados en condiciones de bajos salarios que compiten con los de los trabajadores del mundo desarrollado y presionan a la baja los salarios internacionales, profundizando las desigualdades en el mundo del trabajo e incluso reproduciendo en la clandestinidad de las ciudades metropolitanas, como Nueva York o los Ángeles, los talleres de sudor con trabajadores inmigrantes.

En la maquila encontramos el proceso de la formación de la clase obrera en la mundialización que adquiere dimensiones planetarias en el proceso de proletarización masiva del joven ejército industrial de reserva que se ha configurado en los países periféricos, en el que destaca la incorporación de la mujer al trabajo en condiciones extremas de explotación, de sobreexplotación, que incluyen el trabajo infantil y el trabajo a domicilio

Proceso que reproduce las características del proceso de proletarización de la primera revolución industrial y de las condiciones de vida de los obreros que ilustrara Engels, hoy denominadas de precariedad y flexibilización.

Como en muchos países el tercer mundo, la precariedad post-moderna convive con la precariedad propia de la “modernidad” (el surgimiento primero de la organización capitalista de la sociedad). Es decir, que, junto con la expulsión masiva de campesinos de sus estructuras tradicionales de trabajo y de vida, se de la des- y re-composición del proletariado que se había forado en el último siglo y medio de desarrollo capitalista [Gómez 2007: 41].

Antecedentes inmediatos de este modelo trasnacional maquilador se encuentran en el patrón industrializador de Puerto Rico desde 1950, adonde las grandes empresas estadounidenses trasladaron plantas y procesos manufactureros parciales en condiciones de más bajos salarios y menores tasas impositivas. Gómez [2002] señala que en Puerto Rico en 1963 había 480 empresas con 100 000 trabajadores, también se registran algunas experiencias similares, antes de los sesenta en Colombia, Taiwán, India e Irlanda; en Haití a mediados de los sesenta y en México inició el proceso en 1965.

El eje central es la sobreexplotación de una fuerza de trabajo poco calificada y desvalorizada, que lleva a la competencia entre países subdesarrollados por insertarse en ese proceso trasnacional y convierte a la maquila en el eslabón más débil de la cadena de valor trasnacional que puede desprenderse para relocalizarse en cualquier otro país que ofrezca costo menores para el capital trasnacional

Este eje es una clara expresión de la ofensiva del capital contra los trabajadores para enfrentar la crisis del viejo patrón de acumulación del que definió la etapa posterior a la segunda guerra mundial, del capitalismo monopolista de Estado característico del Estado del bienestar, de la guerra del capital contra los trabajadores del mundo a través del desplazamiento de los fragmentos de la producción intensivos en fuerza de trabajo de los países desarrollados a los países subdesarrollados, dependiente, e instrumentada a través de los multivariados organismos y políticas del Estado imperialista estadounidense y de los estados dependientes de América Latina donde se impulsó este modelo.

Ceara-Hatton, uno de los intelectuales críticos del desarrollo dominicano, advertía desde 1988 que “[...] la competencia de las zonas francas es la competencia por la depreciación de la fuerza de trabajo y por aumentar la pobreza relativa de los poblaciones nacionales [1983:33].

“la política norteamericana hacia el Caribe incitó la competencia entre países caribeños, cada quien afanándose por ofrecer la mano de obra más débil y barata; esmerándose por brindar las ventajas comparativas de la miseria” [ Lara et al, 1998: 18].

Siguiendo a Kaplinsky que plantea la transformación de la manufactura en un *commoditie*, puede considerarse que la salvaje libre competencia en la que se desenvuelven las empresas maquiladoras en el mundo, creada por el gran capital monopolista trasnacional, transforma al trabajo, en los países subdesarrollados donde existe un enorme ejército industrial de reserva, en un *commoditie*, cuyo precio es determinado en el mercado internacional por el gran capital apoyado por las políticas públicas de los países subdesarrollados que promueven este patrón industrializador.

En los setenta la maquila enfrenta un crecimiento inestable por la recesión de 1975-1975. ONUDI reporta que en 1975 había 25 países que tenían 29 zonas donde se realizaba este proceso industrial exportador. La profundización de la crisis mundial del capitalismo en los ochenta acelera la reestructuración industrial y en América Latina la crisis de la deuda provoca el abaratamiento de la fuerza de trabajo con los acelerados procesos devaluatorios y con ello se consolidó este proceso.

Un estudio de la OIT [1988: 8 y 56], registra que a mediados de la década de los ochenta había en 13 países 1 220 400 trabajadores en la maquila, 750 000 de ellos se crearon entre 1975 y 1986 más de la mitad se concentraba en México, Singapur y Corea donde trabajaban 20.5, 17.8 y 11.5%, respectivamente (véase cuadro 9); y tenían

un peso significativo en el nuevo trabajo industrial, 10% en el caso de Corea y Hong Kong, más del 60% en Singapur y Malasia y 20% en México.

**CUADRO 10**  
**ZONAS MAQUILADORAS 1975-2006**

	1975	1986	1997	2006
Núm. de países	25	47	93	130
Núm. de zonas	29	136	845	3500
Empleo		1 580 000	22 500 000	66 000 000
México	67214	249 833	903 36	1 202134
China			18 000 000	40 000 000

Fuente: OIT [1988], *Economic and social effects of international enterprises in export processing zones*, Ginebra, pp. 8 y 56.

ONUDI [2009 a], *Industrial Development Report 2009*, Viena,,p. 73. [www.unido.org](http://www.unido.org)

Entre 1980-1984, el índice promedio del salario nacional por hora en Estados Unidos en la industria electrónica era de 6,96 dólares y en la textil y del vestido de 4.57; y en Japón el promedio era 86.7% del de Estados Unidos. El salario promedio de los trabajadores de la maquila en México era equivalente a 16.4%, menos de la quinta parte, del salario recibido por un trabajador en Estados Unidos; los de Hong Kong recibían más de la quinta parte mientras los de Corea y Singapur percibían un salario similar a los trabajadores mexicanos. En la industria electrónica los trabajadores mexicanos recibían 0.75 dólares por hora, menor que lo que recibían los de Singapur, Corea y Hong Kong, mientras que los de Estados Unidos percibían 6.96 dls.; y en la industria textil y del vestido en Estados Unidos los trabajadores percibían 4.57 dls. por hora, en Hong Kong, 1.03, en Singapur 0.80, en Corea 0.59 y en México el promedio maquilador de 0.75 y los de la República Dominicana recibían poco más de la décima parte (véase cuadro 11).

Las diferencias internacionales del “costo por trabajador en la manufactura” son abismales: mientras que, según las estadísticas del Banco Mundial en 2002, en China “cuesta” 729 dólares por año, 1 192 en la India y 7 607 en México, en Estados Unidos el costo es de 28 907 dólares, en Italia de 34 859, en Alemania de 33 226 y en Japón de 31 687.<sup>1011</sup> Y aquí sólo se registran los promedios de ingreso, que incluyen tanto los de

<sup>10</sup> Datos del Banco Mundial citados por Castree Noel et al (2004:10).

<sup>11</sup> Y aquí sólo hablamos del trabajo asalariado, pues, recordemos, que el mayor crecimiento del empleo se da en el trabajo llamado informal.

los obreros como los de los técnicos, empleados y directivos, cuyas diferencias son enormes.

**CUADRO 11**  
**SALARIOS POR HORA 1980-1984**

	Electrónica	Tex y vestido	índice promedio
Estados Unidos	6.96	4.57	100.0
Japón	5.97	3.96	86.7
México	0.75	0.75	16.4
Sinagapur	0.9	0.8	18.6
Corea	0.91	0.59	16.4
Hong Kong	0.97	1.03	21.9
Malasia	0.42		9.2
Mauritania		0.32	7.0
Filipinas	0.30	0.17	5.1
República Dominicana	0.50	0.5	10.9
Sri Lanka		0.12	2.6
India		0.2	4.4
Indonesia		0.13	2.8
Jamaica		0.26	5.7
Barbados	1.15	1.05	24.1

Fuente: OIT [1988], *Economic and social effects of international enterprises in export processing zones*, Ginebra, pp. 92.

A los bajos salarios corresponde una débil organización sindical en la mayoría de los trabajadores en estas zonas de producción industrial que tienen regímenes fiscales y labores de excepción. En Malasia, por ejemplo, se reportaba que entre el 3 y poco más del 5% de los trabajadores estaban sindicalizados en esas fechas; en la India el 10%, en Filipinas en algunas zonas se reportaba 45% y en otro 20% y en Indonesia sorprendentemente se encontró que la mayoría estaba sindicalizada. En México también era muy precaria la organización sindical, probablemente en esa fecha, 1986, alrededor de la quinta parte de los trabajadores de la zona de la frontera norte estaban sindicalizados.

El desplazamiento de la producción y el trabajo de los países desarrollados hacia la periferia se advierte en la industria textil y del vestido, pues mientras en los países de la OCED entre 1975 y 1986 se perdieron 395 000 puestos de trabajo, en las zonas procesadoras de productos de exportación se crearon 197 000 nuevos trabajos. En la electrónica se produce un fenómeno diferente, pues en los primeros países se crearon, en el mismo periodo. 1 260 000 puestos de trabajo y en la periferia 316 500.

Las ramas dominantes eran la de equipos y maquinaria eléctrica y electrónica, textil y del vestido, equipo de transporte y muebles. En México, la primera rama concentraba 54.3% de los trabajadores, la segunda el 10% y la tercera 14.7%; en Malasia, la primera concentraba casi las tres cuartas partes de los trabajadores del sector; mientras que en Mauritania, Filipinas, República Dominicana, Sri Lanka y Egipto los trabajadores se concentraban en la industria textil y del vestido.

Desde finales de los setenta eran significativas las exportaciones manufactureras de estas zonas en las exportaciones totales de esos países, mostrando ya la presencia del patrón manufacturero-exportador. En Corea, Indonesia y Filipinas, por ejemplo, representaban más de la mitad y en Filipinas más de la cuarta parte; en México en 1985 representaban la quinta parte del total.

Al amparo de la V revolución industrial, este proceso se expande y reproduce aceleradamente en los noventa. En 1997, sin tener en cuenta a China, 850 zonas de procesamiento para la exportación en 74 países (27 de América Latina, 20 de África, 20 de Asia y 7 de Europa) en donde laboraban 27 millones de trabajadores, 90% de ellos mujeres (Gómez, 2000). Cambia así la geografía industrial del mundo y decenas de países se convierten en exportadores de manufacturas y en América Latina destaca la región definida por México, Centroamérica y la República Dominicana.

La definitiva incorporación de China a la producción transnacional hacia finales de la década de los noventa, consolidada a partir de su incorporación a la OMC, cambia el patrón de localización de la maquila mundial y para 2006, se registran 3 500 EPZ en 130 países en donde trabajaban 66 millones de personas, 40 de ellos en China (véase cuadro 1).

Sin embargo, “A pesar de su rápido crecimiento, muchas de las 3 5000 zonas en el mundo son disfuncionales. Ellas fracasan para atraer suficiente número de firmas para conformar cluster económicos y, en muchos casos, ofrecen excesivos subsidios a las pocas firmas que logran atraer. De estudios de caso sobre el éxito y fracaso de estas zonas, tres elementos surgen como críticos para su éxito: infraestructura, administración e instituciones.” [ONUUDI, 2009: 73].

En estas precarias condiciones de trabajo predominaban las mujeres, las cuales representaban, en casi todos los casos, entre el 60 y 90% del total de los trabajadores en la maquila. Asimismo eran mayoritarias las jóvenes que tenían entre 20 y 30 años de edad, ya que representaban entre el 75 y el 85% del total.

En el caso de la maquila, además, se registra la incorporación masiva de la mujer al mercado de trabajo, la cual fue predominante en los mercados laborales maquiladores en las primeras décadas de esta actividad. A lo que se suma el que la mayoría de las trabajadoras encontraban su primer trabajo obrero en esta actividad, jóvenes mujeres, *sangre joven*, que mostraban el nuevo proceso de proletarización en esas ciudades fronterizas, las condiciones extremas de la formación de la clase obrera en la globalización que recordaban las de la clase obrera en Inglaterra que registraron Marx y Engels y que, desde luego, exhibían descarnadamente la vigencia del proceso de sobreexplotación del que hablara Marini. Según un estudio de la OIT, realizado en 1988, las trabajadoras de las zonas maquiladoras tenían entre 20 y 30 años en Corea y Hong Kong; la mayoría en México y la República Dominicana eran menores de 27 y 26 años, y de 22 en Malasia y Brasil [OIT, 1988:60].

Según Antúnez, “En lo que concierne a la división sexual del trabajo, es visible la distinción que se opera entre el trabajo masculino y el femenino. Mientras el primero actúa predominantemente en áreas de capital intensivo, con maquinaria informatizada, el trabajo femenino, se concentra en las áreas más rutinarias, de trabajo intensivo [Antúnez, 2005: 74]. En el caso de México, por ejemplo, las mujeres en el año 2000 representaban 55.2% de los obreros totales, 27.6% de los técnicos y 35% de los empleados.

Asimismo se ha registrado el empleo de menores de edad en establecimientos maquiladores formales, y como el proceso maquilador de la industria del vestido llega al trabajo a domicilio se encuentra la participación ya no individual, sino incluso familiar, en el proceso de trabajo [Juárez, 2004 y Alonso, 2002].

En la última década del siglo XX, con la apertura indiscriminada de los mercados nacionales y la configuración de los mercados regionales transnacionales, como el Tratado de Libre Comercio de la América del Norte (TLCAN) se registra un crecimiento explosivo de la maquiladora y un cambio en su patrón de localización con su expansión hacia el interior de México [Morales, 2000; De la O Martínez y Quintero Ramírez, 2002; Gereffi, Spenner y Bair, 2002], así como un comportamiento similar en Centroamérica y la República Dominicana bajo el amparo de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que abrió el mercado estadounidense a la maquila del vestido de la región, siempre y cuando usara telas estadounidenses [Chacón, 2000].

La incorporación de la maquila de servicios de computación incorpora nueva fuerza de trabajo y extiende la sujeción de la fuerza de trabajo calificada. “La imagen

más terrible de la carrera económica hacia lo más bajo es la de los niños que abandonan la casa y la escuela para trabajar en talleres del Sur globalizado donde se los sobreexplota. Esta imagen no es falsa, pero es incompleta. El mercado de trabajo también busca talento barato [Zennett, 2006: 79]. Ahí están los técnicos de la maquila, los ingenieros de la maquila, los programadores de la India, los *call centers*,...

Tendencias que hablan de la configuración de regiones internacionales concebidas por el gran capital trasnacional. Una de estas regiones está configurada por los encadenamientos productivos comandados por empresas trasnacionales que dominan la producción exportadora dirigida a Estados Unidos desde México, Centroamérica y el Caribe, para los sectores de la confección, en toda la región, la electrónica en México y Costa Rica y la de autopartes concentrada en México. La exportación de prendas de vestir de esta región, por ejemplo, representó en 2000 cerca del 30% del total de las importaciones estadounidenses.

## CAPITULO II

### LA CRISIS EN AMERICA LATINA Y EL NUEVO PATRÓN DE ACUMULACIÓN EN LA MUNDIALIZCIÓN

#### II.1 La industrialización en el capitalismo del subdesarrollo de América Latina

Desde la gran depresión de los años treinta, algunos países latinoamericanos avanzaron en el desarrollo del capitalismo dependiente con un proceso de industrialización para su consumo interno al cual la segunda guerra mundial dio un mayor impulso y desembocó en un proceso que la CEPAL denominó de industrialización por sustitución de importaciones.

El Estado fue determinante en los países más desarrollados en donde se registró dicho proceso con inversión pública en infraestructura energética y de transporte, con políticas económicas de apoyo a la inversión privada nacional en las industrias de bienes de capital, correspondientes a la segunda y tercera revolución industrial (acero, maquinaria y equipo, electricidad, petróleo), sin dejar de lado la producción agropecuaria exportadora ni la producción minera de exportación. Asimismo fue determinante con la aplicación de políticas sociales que contribuyeron a la formación y reproducción de la fuerza de trabajo y con medidas de legislación laboral que respondieron a las demandas populares, características del Estado de Bienestar o de los regímenes populistas de América Latina.

Desde los años cincuenta, la CEPAL desempeñó un papel importante en el diseño y aplicación del modelo de sustitución de importaciones con financiamiento del Banco Interamericano de Desarrollo, así como en el impulso al proceso de integración regional apoyado, simultáneamente, en proyectos subregionales de integración como el Mercado Común Centroamericano (MCC) y el Pacto Andino para fortalecer a los procesos de industrialización con mercados regionales.

El modelo de sustitución de importaciones se acompañó de medidas proteccionistas del mercado interno, de inversión extranjera en la industria manufacturera y de políticas de subsidio a las grandes empresas, al capital en su conjunto; y en el contratismo de la obra pública la burguesía encontró un mecanismo estratégico en el proceso de acumulación.

Entre 1950 y 1980, la región de México, Centroamérica y la República Dominicana presenta altas tasas de crecimiento del PIB. Sin embargo, desde mediados de los años sesenta empezaron a mostrarse síntomas de agotamiento de ese patrón de



acumulación ilustrados en el fin “del milagro mexicano”, en los problemas de la producción agropecuaria en toda la región que con sus exportaciones había impulsado la industrialización y en los problemas estructurales del modelo industrial (déficit de la balanza de pagos, desequilibrios y desproporciones estructurales, heterogeneidad de sus estructura productiva y dependencia financiera y tecnológica) al tiempo que crecían los problemas de pobreza, marginación y desempleo.

Las contradicciones sociales y políticas emergían con distinta gravedad: en la República Dominicana el asesinato del dictador Trujillo desencadena una crisis política que termina en guerra civil y la invasión de Estados Unidos en 1965; en México se exhibe la incapacidad del régimen político de incorporar las demandas democráticas de los sectores sociales emergentes y llega a la represión del movimiento estudiantil en 1968; y en Centroamérica continúa, en la mayoría de los países, el predominio de los gobiernos militares; sólo Costa Rica mantiene su democracia bipartidista.

En la primera década, de 1950 a 1960, las tasas de crecimiento de la economía nacional van del 3.1 al 7.1%, dependiendo de cada país; en la de los sesenta, casi todos los países de la región elevaron su tasa, a excepción de Costa Rica que la disminuye un punto porcentual, y el crecimiento medio anual va del 4.5 al 7%; en los setentas Nicaragua casi triplica su ritmo de crecimiento, la República Dominicana y Honduras registran un crecimiento superior, Guatemala prácticamente lo mantiene, mientras lo bajan México, Costa Rica y el Salvador (véase cuadro I2).

La población registraba en las tres décadas de ese periodo altas tasas de crecimiento, alrededor del 3% en las dos primeras décadas y entre 2.5 y 3% en la última (véase Anexo estadístico, cuadro 7). Sólo en México y Costa Rica la tasa del PIB per cápita (véase Anexo cuadro 8) fue superior a la de la población y en la de la República Dominicana cercana, por lo que en estos países más que se duplicó el valor de 1950: 2.7, 2.5 y 2.2, respectivamente.

Dos factores fueron determinantes de la dinámica y estructura económica de Centroamérica y la República Dominicana: 1) el tamaño de sus economías que con la herencia colonial y la dominación neocolonial estadounidense mantenían una estructura en gran medida monoprodutora (azúcar, café, banano, minerales) que se expresaba asimismo en reducidos mercados internos; y 2) el predominio del latifundio o del enclave bananero que había impedido la reforma agraria. El caso del golpe de estado contra el gobierno de Arbenz en Guatemala en 1956 mostró el dominio de la oligarquía;

la larga dictadura de Trujillo en la Dominicana y de los gobiernos militares en los otros países, a excepción de Costa Rica, impidieron avanzar en la reforma agraria.

**CUADRO 12**  
**PRODUCTO INTERNO BRUTO 1950-2008**  
(millones de dólares del 2000)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
América Latina (19 países)	267623	439078	748341	1323028	1489957	2054344	2714239
México	56081	101325	199674	378364	452558	636731	766259
Costa Rica	1226	2442	4373	7570	9607	15947	23518
El Salvador	2625	4018	6955	8704	8373	13134	16417
Guatemala	2448	3556	6076	10530	11488	17196	23120
Honduras	1150	1556	2420	4094	5202	7187	10638
Nicaragua	960	1603	3124	3235	2822	3938	5107
República Dominicana	1892	3180	5218	10384	13126	23655	35546

#### Tasa de crecimiento

	1950-1980	1980-2008
América Latina (19 países)	5.5	2.6
México	6.6	2.6
Costa Rica	6.3	4.1
El Salvador	4.1	2.3
Guatemala	5.0	2.8
Honduras	4.3	3.5
Nicaragua	4.1	1.6
República Dominicana	5.8	4.5

Fuente: CEPAL, *Estadísticas e indicadores económicos [BADECON]*  
Cuentas nacionales históricas desde 1950

El peso de la producción agropecuaria era significativo en Centroamérica y en la República Dominicana. En 1950, las actividades agropecuarias contribuían con la tercera parte del PIB en Guatemala, con 38.2% en El Salvador y más del 40% en los otros tres países centroamericanos y en la República Dominicana, probablemente con una proporción similar ya que contribuía con la tercera parte en 1960; en este último país en 1950 más de la mitad de la población económicamente activa se empleaba en actividades agropecuarias [Lozano, 2001:348]. Para 1980 esta actividad representaba en los países centroamericanos entre el 18 y el 24.8%, mientras en la Dominicana 16.4%.(véase 13).

La revolución en México, 1910-1917, impulsó una profunda reforma agraria que se consolidó en los años treinta con el Gobierno de Cárdenas y con la expropiación petrolera, la creación de la Comisión Federal de Electricidad (CFE), la Nacional Financiera y la *Conasupo* se abrieron las condiciones para el nuevo periodo de industrialización a partir de los años cuarenta.

**CUADRO 13**  
**ESTRUCTURA DEL PIB 1950-2007**

Participación de actividades agropecuarias (%)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2006	2007
México	19.2	15.9	11.6	9.1	6.1	5.0	3.8	3.5
Costa Rica	46.4	25.1	24.1	18.0	19.3	10.7	10.0	10.0
El Salvador	38.2	30.8	26.2	19.0	17.1	12.3	12.1	12.5
Guatemala	33.1	30.3	27.3	24.8	25.9	22.4	13.6	13.3
Honduras	40.9	31.7	31.3	24.2	24.9	14.4	13.5	13.3
Nicaragua	45.8	36.9	24.1	23.2	24.8	20.5	20.2	19.7
R Dominicana		32.8	24.7	16.4	13.4	8.5	8.4	7.7

Participación actividades manufactureras (%)

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2006	2007
México	17.1	19.2	22.8	23.6	18.0	19.8	17.9	18.4
Costa Rica			18.6	22.0	21.5	24.1	23.5	23.3
El Salvador	13.6	14.5	18.3	22.9	21.7	23.0	22.9	22.7
Guatemala	12.0	12.9	15.8	16.7	15.1	13.2	19.0	18.5
Honduras	6.6	9.5	11.9	13.0	13.7	20.5	21.5	20.9
Nicaragua	10.2	12.3	20.9	25.6	22.2	17.1	19.1	19.9
R Dominicana		14.9	16.9	18.4	18.0	27.4	24.3	23.0

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico 2008, Anexo estadístico*, Santiago de Chile, 2009.

La industria manufacturera registra, de igual manera, altas tasas de crecimiento en las décadas de los cincuenta y sesenta y menores en la siguiente. Las más altas se presentan en los años sesenta cuando están entre 6.5% en la Dominicana, 8.9% en México y 13.5% en Nicaragua, cuando se consolida el Mercado Común Centroamericano (MCC) y en México se avanza en la industria automotriz, la química y la metálica básica, entre otras. En los setenta destaca que en el Salvador la producción casi se estanca, que en México crece sólo 4% anual mientras Nicaragua que tiene un bajo nivel industrial presenta la tasa más alta con 17.4% (véase cuadro 14)

**CUADRO 14**  
**PIB MANUFACTURERO 1950-2006**

(Tasa de crecimiento)

	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000 *	2000-2006
México	7.3	8.9	4.0	2.1	4.4	0.7
Costa Rica			7.4	2.2	7.2	4.4
El Salvador	5.1	8.1	0.2	-1.6	5.2	2.5
Guatemala	4.6	7.6	6.2	-0.1	2.7	2.9
Honduras	7.0	6.9	6.3	3.0	4.0	5.7
Nicaragua	7.3	13.5	17.4	-2.8	5.4	5.2
Rep. Dominicana		6.5	7.1	2.1	7.1	2.6

\*Para Honduras la tasa es de 1994-2000

\* Para Costa Rica, la tasa es de 1991-2000

\* Para la República Dominicana la tasa es de 1991-2000

\* Para Guatemala la tasa es de 1991-2000

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico 2008, Anexo Estadístico*, Santiago de Chile, 2009.

El PIB manufacturero entre 1950 y 1980, eleva sensiblemente su participación en la estructura económica: en el caso de México pasa de representar 17.1% del PIB a 23.6%; en Guatemala se eleva de 12 al 16.7%, los mayores incrementos se presentan en Nicaragua pasa del 10.2% al 25.6%; en El Salvador pasa del 13.6 al 22.9% y en Honduras casi duplica su contribución a la economía al alcanzar 13% en 1980. En la República Dominicana eleva su participación porcentual en casi cuatro puntos entre 1960 y 1980 y alcanza para el último año 18.4% y en Costa Rica pasa de 18.6% en 1970 a 22% en 1980 (véase cuadro 14)

La industrialización conlleva un proceso de urbanización: Costa Rica es el país de mayor dinamismo y su población urbana pasó de representar 29% en 1950 a 40.8% en 1965; El Salvador, Guatemala y Nicaragua ubican alrededor de la tercera parte de población en ciudades para el último año y Honduras poco más de la cuarta parte.

Paralelo al proteccionismo estatal que implicaba el modelo de sustitución de importaciones, del cual es conveniente recordar que Fajnzylber señaló que “La América Latina no es la única región del mundo en que la industrialización se ha desarrollado en un marco fuertemente proteccionista” [1980 a:11], se registró una apertura al capital extranjero en la producción de alimentos y de bienes duraderos, no así en actividades estratégicas restringidas al capital nacional o al capital estatal.

La IED estaba asimismo presente en la explotación de los recursos naturales donde buscaban más que el bajo costo de la fuerza de trabajo la renta monopólica de la propiedad de los mismos.

Característica fundamental del capital extranjero era su grado de monopolización adquirido décadas atrás en sus países de origen, por lo que en nuestros países provocaba cambios cualitativos en el capitalismo del subdesarrollo determinantes del proceso industrial entre los que destaca la distorsión del mercado interno, de las condiciones de competencia y de la formación de precios. “La presencia de las transnacionales en la estructura industrial de los países de América Latina se encuentra, al igual que en los países de origen, en los sectores de estructura oligopólica, y en el interior de éstos, las empresas desempeñan el papel de líderes.” [Fajnzylber, 1980 b: 192].

La relación capital-trabajo, la productividad y las remuneraciones son más altas en la empresas transnacionales que en las empresas nacionales al mismo tiempo que la participación de las remuneraciones en el valor agregado de las empresas transnacionales es inferior. [*Idem.*: 203].

Ante la creciente presencia de la IED y su peso cualitativo en nuestras economías, los estudios críticos sobre este fenómeno se multiplican, tanto desde una perspectiva marxista como desde la postura desarrollista de la CEPAL. En ellos se advierte, además, que una característica de estos capitales fue su presencia a través de un proceso de adquisición que a la postre se transformaba en un proceso desnacionalizador.

Aunque estuvieron presentes desde las etapas más tempranas del proceso, su dominio sobre sectores industriales clave, que producían básicamente para el mercado interno de los países subdesarrollados, se consolidó a través de una ola de adquisiciones de empresas locales y de nuevas inversiones a partir del comienzo de la década de los cincuenta [Trajtemberg, 1980: 103].

[...] las considerables diferencias de costos entre las compañías extranjeras y las de propiedad nacional llevan a las empresas nacionales a convertirse en las productoras marginales en la industria que se considera. [automotriz]. A través del tiempo ocurre un proceso de desnacionalización y concentración que conduce a la eliminación de todas las empresas de propiedad nacional. [Jenkins, 1980: 489].

En los países receptores este proceso de concentración implica simultáneamente el de ‘desnacionalización’ de la actividad productiva, lo que evidentemente no ocurre en el país de origen. Esta ‘desnacionalización’ Tiene una doble dimensión: las empresas nacionales crecen menos que la ET que producen bienes similares, pero además la producción de los bienes que se generan en los

sectores „nacionales’ se expande más lentamente que la de aquéllos que provienen de los sectores típicamente transnacionales. [Fajnzylber, 1980 b: 201].

Este proceso conlleva la salida de capitales, lo que junto con el poco desarrollo de la industria de bienes de capital incide negativamente en la balanza de pagos. El déficit de la balanza comercial se vuelve una característica estructural del desarrollo industrial.

Según el trabajo de Jaime Estay [1996], entre 1950 y 1983, llegaron a América Latina 54 590 millones de dólares por IED y salieron por utilidades 64 874 millones, cerca de 20% más de lo que llegó. Entre 1950 y 1977 llegó 44.7% del total del periodo, y entre 1978 y 1983, durante el auge de los petrodólares y el incremento internacional de las tasas de interés, más de la mitad. De préstamos llegaron 138 506 millones de dólares y cerca de las dos terceras partes lo hicieron entre 1978 y 1983; mientras que por pago de intereses y amortizaciones, entre 1950 y 1983, salió casi el doble del monto de los préstamos adquiridos.

En síntesis, entre 1950 y 1983 los egresos del capital extranjero correspondientes al pago de utilidades, intereses y amortizaciones representaron cerca del doble de los ingresos vía préstamos e inversión extranjera directa (véase Anexo estadístico, cuadro 9).

### ***La industrialización en el capitalismo mexicano***

México tiene una significativa dinámica industrial bajo el capitalismo de Estado que impulsó el modelo de sustitución de importaciones, cuando el Estado participa con inversión directa y promueve con política industrial el desarrollo de la industria básica, la industria del acero y la metalmecánica, algunas ramas de bienes de capital, la explotación petrolera después de la expropiación y desarrolla la petroquímica así como la industria eléctrica, incorpora empresas en quiebra para salvar el empleo, como los complejos azucareros y la Fundidora Monterrey.

El patrón de sustitución de importaciones se caracterizó por un proceso industrializador para el mercado interno. Este modelo de desarrollo se vio fortalecido por la protección de la industria nacional respecto a la competencia externa, la vigencia de una intensa política estatal de subsidios y el establecimiento de relaciones de intercambio desigual con el sector agropecuario.

Las bases sociotécnicas (organización del trabajo, tecnología, relaciones laborales y perfil de la fuerza de trabajo) de ese patrón de desarrollo se

definieron, primero, por la difusión de tecnología importada pero con grandes heterogeneidades si consideramos los diferentes estratos de empresas, aunque el más dinámico hizo suyos algunos de los patrones tecnológicos más novedosos del momento; segundo, por las formas de organización del trabajo que en ese estrato moderno implementaron las más de las veces el estilo taylorista-fordista; tercero, por las relaciones laborales, que tampoco fueron homogéneas, aunque en el segmento industrial hegemónico prevalecieron la tutela estatal y la protección contractual del puesto de trabajo, el salario y las condiciones de trabajo. La dinámica de las relaciones laborales en el segmento hegemónico estuvo acompañada por sindicatos fuertes y relaciones tripartitas que no siempre favorecieron la mejoría de la productividad y la calidad. [De la Garza, 1988: 87].

A principios de la década de 1970 se advierte el agotamiento de modelo, situación que se compensa con una mayor inversión pública y a pesar de la crisis de 1976 que lleva a la devaluación del peso, el descubrimiento de nuevos yacimientos petroleros da un último empuje al modelo.

Tres características cualitativas destacaban del proceso industrial en México: el peso de la industria paraestatal que llegó a tener 454 empresas industriales; el grado de monopolización alcanzado por el capital nacional; y la importancia de la inversión extranjera directa en las actividades más dinámicas.

Durante el modelo de sustitución de importaciones se formaron los grandes grupos monopolistas del país, los que en los setenta se consolidaron y transformaron en gran medida en grupos fuertemente relacionados con la banca, por lo que varios de ellos podrían considerarse como grupos financieros. Destacan el Grupo Monterrey que en los setenta se divide en cuatro –Alfa, alrededor de la siderúrgica Hylsa, Cydsa de productos químicos, Vitro productor de vidrio y aparatos electrodomésticos, y el Grupo VISA (hoy FEMSA)–; el Grupo DESC alrededor de empresas químicas y de autopartes, Cementos Mexicanos, el Grupo Modelo, Fomento Económico Mexicano y los grupos mineros Peñoles y Minera México. El Estado, a principios de los años setenta, tenía participación significativa en la industria siderúrgica, de bienes de capital y petroquímica.

La presencia de los monopolios, nacionales y extranjeros ya era determinante: en 1970 se estimaba que éstos ya concentraban 26% del capital de las 500 empresas más grandes, sin incluir a las empresas estatales; Ceceña en su estudio clásico, *México en la órbita imperial*, mostraba la concentración del capital estadounidense y de otros países que representaba entre 28 y 48% del capital de la industria del cemento, aparatos electrónicos, restaurantes y hoteles, productos químicos y alimentos, y entre 50 y 75%

en la minería, automotriz, metalurgia, almacenes comerciales, maquinaria y equipo, cobre y aluminio, y una proporción mayor en la producción de cigarros y química-farmacéutica.

Alonso Aguilar Monteverde en un estudio clásico sobre el capitalismo mexicano, *México, riqueza y miseria*, examinó la dinámica del proceso de acumulación y registró, a precios de 1960, el crecimiento del capital fijo total del país entre 1950 y 1967: de 232 139 millones de pesos a 566 007 millones y en la industria de 56 091 a 191 303 millones. En 1967, el capital fijo se concentra en comercio y servicios, 38%, en la industria 28% y en transporte y comunicaciones 19%. En 1967, el capital fijo público era 31.5% del total y el privado 68.5% al tener 95% del capital de la minería y más del 70% de la industria y de las actividades de comercio y servicios. [Aguilar, 1972: 30-31].

Ilustra el grado de concentración del capital, tanto a partir de los datos censales, como del análisis de empresas y empresarios, con nombres y apellidos. Al analizar a las 500 empresas más grandes que entonces publicaba *Business Trends*, encuentra que 37 empresas con capitales superiores a 250 millones de pesos, concentraban 45.1% del capital total, [*Idem.*: 53].

Es tan alto el grado de concentración del capital privado en la industria que no es exagerado afirmar que de las 136 mil y pico de empresas existentes, probablemente no son más de 400 las que dominan el sector. Y de ellas, una proporción sustancial seguramente no inferior a la tercera parte, consiste en empresas extranjeras vinculadas [...] a los más grandes consorcios norteamericanos y, en general internacionales. [*Idem.*: 58].

Fernando Carmona, en otro trabajo clásico sobre la economía mexicana, *El milagro Mexicano*, llama la atención a las limitaciones del proceso productivo y estima que de la inversión acumulada la que “no es directamente productiva representa *cerca de la mitad*”. [Carmona, 1977: 49].

En 1970, las industrias de bienes de consumo –alimentos, bebidas y tabaco; textil, confección, cuero y calzado; madera y sus productos– contribuían con 47.7% del PIB manufacturero y ocupaban poco más de la mitad de los 1.7 millones de trabajadores.

Para ese año la estructura económica del país había cambiado significativamente. La industria manufacturera ya representaba cerca de la cuarta parte de la economía nacional y con la minería (incluyendo petróleo), la construcción y la



generación de energía eléctrica representaban alrededor de la tercera parte del PIB, mientras la agricultura representaba 11.6%. Sin embargo, la población ocupada en el campo todavía representaba 44% del total y la población rural representaba una proporción ligeramente menor (véase cuadro 15).

**CUADRO 15**  
**ESTRUCTURA DE LA POBLACIÓN OCUPADA 1970-2007**

<b>Agricultura</b>					
	1970	1980	1990	2000	2007
México	44.1	36.6	22.6	17.5	13.4
Costa Rica	42.5	30.8		16.9	13.0
El Salvador	56.0	43.2	36.1	20.7	17.8
Guatemala	61.2	56.9	52.5	36.5	30.6
Honduras	64.9	60.5	43.9	34.0	33.2
Nicaragua	51.5	46.5	453.2	32.4	33.6
Rep. Dominicana	54.7	45.7	21.3	15.9	14.8

<b>Manufactura</b>					
	1970	1980	1990	2000	2007
México	24.3	29.0	27.8	28.3	26.8
Costa Rica	20.0	23.1		22.6	22.2
El Salvador	14.4	19.3	20.5	24.4	23.3
Guatemala	17.1	17.1	19.4	20.5	23.8
Honduras	14.1	16.2	15.9	22.4	22.7
Nicaragua	15.5	15.8	14.0	18.3	19.7
Rep. Dominicana	14.2	15.5	28.3	23.8	22.0

Fuente: CEPAL, Anuario Estadístico, 2000 y 2008, Santiago de Chile

El peso de los monopolios, del capital nacional, extranjero trasnacional y del Estado llevaron a Aguilar, Carmona y Carrión a definir la fase del capitalismo mexicano como la del capitalismo monopolista de Estado [CME], caracterizado por un mecanismo de acumulación en donde se entrelazan estos tres capitales, en una economía del subdesarrollo, caracterizada por el crecimiento desigual, el peso cuantitativo y cualitativo del capital extranjero, la dependencia estructural, la dependencia comercial, tecnológica y financiera, la heterogeneidad, la desigualdad, las limitaciones y deformaciones del mercado interno.

En la estructura de clases del subdesarrollo mexicano destacaba ya una fracción oligárquica de una burguesía dominante-dominada que más que acumular, dilapidaba la riqueza social producto del trabajo de la mayoría de la población. Las tasas de explotación fueron crecientes, a pesar de registrarse un crecimiento del ingreso, destacando la miseria de los trabajadores de campo y el crecimiento del ejército industrial de reserva, de campesinos expulsados del campo que no encontraban trabajo en las actividades urbanas. El Estado, a través de sus principales aparatos de dominación, empezando por el partido de Estado, el PRI, reproducía la hegemonía y la dominación a través de la coerción, la represión y la enajenación.

Un capitalismo del subdesarrollo producto histórico del capitalismo mexicano que se volvió dominante cuando el capitalismo internacionalmente pasó a su fase imperialista, pues como decía Paul Baran,

En la mayoría de los países subdesarrollados, el capitalismo tuvo una carrera particularmente torcida. Habiendo pasado por todos los dolores y frustraciones de la infancia, nunca experimentó el vigor y la exuberancia de la juventud y comenzó a mostrar, prematuramente, todos los rasgos penosos de la senilidad y de la decadencia., Al peso muerto del estancamiento que caracterizó a la sociedad preindustrial, se sumó todo el manto restrictivo del capitalismo monopolista [Baran, 1967: 204, citado por AA, La dialéctica, p. 109].

En el estudio de Valenzuela Feijóo, otro trabajo clásico sobre la economía mexicana, *El capitalismo mexicano en los ochenta*, se examina el comportamiento de la economía mexicana desde 1939 hasta mediados de los ochenta cuando en medio de la crisis de la deuda, del patrón de acumulación anterior, surge el nuevo modelo manufacturero-exportador. Se examina la dinámica de la acumulación, de la inversión pública y privada, con el creciente peso del capital extranjero, del crecimiento del PIB que muestra tasas entre el 5.1% y 7.1 en las décadas que van de 1939 a 1978.

La inversión pública representó 45.3% entre 1940-1949, en el siguiente decenio 31.6%, en el que sigue 39.9 y entre 1970 y 1978, 45.1%. En 1975, el destino de la inversión pública se concentra en el sector secundario (petróleo, manufactura, electricidad, comunicaciones y transportes) y la privada en el sector terciario 53.25% (comercio, servicios, vivienda y otros, por supuesto banca). La decisiva participación pública lo lleva a caracterizar al capitalismo mexicano como Capitalismo de Estado. [Valenzuela, 1985: 55 y 57].

En el estudio de Fajnzylber [1980 c] sobre las trasnacionales en México se registra que en 1970 más de la tercera parte de la producción industrial de México era

generada por las trasnacionales: 35% de bienes de consumo no durables, 30% en la de bienes intermedios y 62% de la producción de bienes durables de consumo y en bienes de capital más de la tercera parte. De las 290 empresas más grandes, incluidas en las 500, el capital social de las trasnacionales representaba 45% del total. El Estado tenía poca participación en la producción industrial en ese año y se eleva significativamente en los setenta.

El grado de concentración en la industria era elevado, las empresas trasnacionales eran mayores que las nacionales, presentaban un dinamismo superior a las de capital nacional, así como una mayor capitalización y productividad, y desde luego eran generaban empleo. Sin embargo, tenían efectos negativos en la balanza de pagos, tanto en la balanza comercial, como en la corriente con las salidas de capital por utilidades y pagos de tecnología.

“La productividad por hombre ocupado en los sectores en que predominan las ET equivalen a tres y media veces la correspondiente a los sectores en que las empresas nacionales gozan de una situación de predominio.” [*Idem.*: 487].

La inversión extranjera penetraba asimismo con “La adquisición de empresas locales [...] paralelamente con la tendencia a la utilización creciente de recursos financieros captados en el país.” [*Idem.*: 488].

Fernando Carmona, al realizar un cuadro de la inversión extranjera, directa e indirecta, encuentra que en el sexenio de Cárdenas se registró un proceso de salida de capital extranjero y en el siguiente, el de Ávila Camacho se reinicia la presencia de la IED. El proceso se acelera desde el sexenio de López Mateos que registra 488 millones de dólares por año y el de Díaz Ordaz de 775 millones. Para 1969 la IED acumulada desde 1941 alcanzaba 1 985 millones de dólares. “El promedio anual de nueva inversión extranjera directa creció 5.6 veces y el de los préstamos dispuestos 70 veces del gobierno de Ávila Camacho a los primeros cinco años del de Díaz Ordaz” [Carmona, 1977:71- 72].

Al tiempo que los egresos aumentaban en mayor medida. La salida de remesas de la inversión extranjera directa pasó de 217 millones de dólares con Ávila Camacho a 1 065 con Díaz Ordaz, el pago de intereses y de capital de la deuda ya era significativo en los sexenios de López Mateos y Díaz Ordaz, mientras el déficit de la balanza comercial ya superaba los 1 500 millones de dólares desde Ruiz Cortines. Con ello Carmona estimaba que la salida de divisas pasó de 94 millones de dólares, promedio

anual, con Ávila Camacho a 1 414 millones con Díaz Ordaz, y en total habrían salido más de 16 000 millones de dólares en esos sexenios. [Carmona, 1977: 79].

El destino de la IED cambia de la explotación de materias primas hasta los años cuarenta a la industria de transformación. Mario Ramírez Rancaño señala que en 1930 apenas el 6% se destinaba a la industria manufacturera; entre 1940 y 1950 casi en su totalidad se destinó a la industria de transformación (química-farmacéutica, automotriz, llantas y alimentos); para 1964 el 62.7% iba a la manufactura y en 1970 el 74,4%. [Ramírez, 1974: 21]. Muestra que “[... ] en 1970, el 27.6 por ciento de la producción bruta industrial fue elaborada entre un número de plantas que oscila aproximadamente entre 1 188 y 1 392 pertenecientes al capital extranjero, las cuales representan el uno por ciento dentro del total de establecimientos industriales del país [...]”. Y presenta un cuadro donde se advierte la concentración que se acentúa por ramas: 84.2 por ciento en el caucho, 79.9 en el tabaco, maquinaria eléctrica 79.3%, química 67.2, construcción de maquinaria, 62, transporte 49. En la minería tenía 44.9%, y en la manufactura 22.7%. [*Idem.*: 33-34].

El carácter deficitario de la balanza comercial de la industria nacional era estructural: el déficit de la balanza comercial pasó de 103.3 millones de dólares en 1950 a 448 millones en 1960 y superó los mil millones en 1970.

Hay que tener presente que en gran medida el modelo de sustitución de importaciones fue sostenido, entre otros elementos ya mencionados, por la exportación agropecuaria que contribuyó con un saldo positivo en su balanza comercial a la importación creciente de maquinaria y equipo. Las exportaciones agropecuarias representaron más del 50% del total entre 1950 y 1968 [Nafinsa, 1978:401].

Fernando Carmona exhibía los resultados del milagro: desequilibrio externo, desintegración, acumulación parasitaria e inequidad distributiva.

El saldo desfavorable, por la mayor importación que la exportación de mercancías, hace muchos años que viene aumentando. Considérese que mientras en 1925-1930, por ejemplo, se acumuló un superávit de 1 400 millones de aquéllos pesos (quizá unos 23 mil millones a preciso actuales) y en 1931-1940 de unos 2 600 millones (tal vez unos 28 o 30 mil millones actuales), en 1941-1949 se presentó un déficit de 3 000 millones (unos 20 mil millones actuales), en 1950-1960 aquél superó los 30 000 millones y en 1961-1968 en sólo ocho años, los 45 000 millones. En este último periodo el déficit fue en promedio anual de 3 676 millones de pesos en 1961-1963, se elevó a 5 661 en 1964-1966 y a 8 914 en 1967-1968 [...].

Nuestras importaciones también acusan una gigantesca desintegración: aunque la participación de los bienes de consumo ha descendido de 43.8% del total en 1910 a 17.5% en 1968 [... en ese último año] casi 32% del total (26.3% en 1910) fueron materias primas y algo más de 50% (29.9% en 1910) camiones, tractores, locomotoras, motores, útiles herramienta, equipo de construcción, partes y reacciones para „fabricar’ nacionalmente algunos de estos bienes, maquinaria –en parte mínima–, instrumentos y otros bienes que no es todavía posible producir en México [...] Más aún, la „sustitución de importaciones’ en marcha da lugar a que las nuevas compras en el exterior de bienes de capital e intermedios para la industrias –que se vuelven indispensables dada la política en vigor– aumenten 2 ó 3 veces más aprisa que el producto industrial [...]. [*Idem.*:45 y 47].

Durante el auge petrolero se acentuó este problema estructural: mientras las exportaciones manufactureras aumentaron 62% entre 1977 y 1981, de 2 115 millones de dólares a 3 427 millones, las importaciones del sector crecieron explosivamente: de 1 651 a 21 018 millones. [Morales, 1992: 74].

La reorganización de la banca, su crecimiento y entrelazamiento con el capital productivo, facilita la integración de grupos financieros. El mismo Estado llega a integrar dos grupos poderosos; uno alrededor de Nafinsa con 1 221 empresas y el segundo que se organizó en torno de la banca Somex, llegó a contar con 65 empresas. [Morales: 75].

En 1981, antes de la crisis, si bien la economía mexicana volvía a tener un alto valor de exportaciones, éstas se concentraban en el petróleo, 80% del total, mientras la industria manufacturera destinaba la mayor parte de su producción al mercado interno: la industria alimenticia representaba 24% de la manufactura y empleaba una proporción similar de los 2.5 millones de trabajadores del sector; textiles, confección, calzado y cuero contribuían con 13.7% de la producción y empleaban 13.6%, la química con 15.3% de la producción y el 7.5% de los trabajadores y los productos metálicos, maquinaria y equipo el 21.9% y 12.9% de los trabajadores.

Antes de la crisis de la deuda se estima que los acervos públicos podrían representar más de la mitad de los acervos nacionales y el Estado era responsable de la mitad de la inversión nacional. El Estado contaba con la mitad de la industria siderúrgica, la tercera parte de la gran minería, el complejo petrolero-petroquímico, la industria azucarera, algunas empresas de bienes de capital y de la industria automotriz, algunas empresas de alimentos básicos y varias empresas de diversas ramas que había adquirido en quiebra desde los cincuenta; además generaba la energía eléctrica –hidráulica, termoeléctrica, carboeléctrica y nucleoeléctrica–, tenía las empresas

ferroviarias y de aviación y la infraestructura urbana –agua, drenaje, transporte–, carretera y portuaria del país.

El censo industrial de 1980 reporta que 389 establecimientos (0.3% del total) que ocupaban al 15.2% de los trabajadores, generaban el 29.2% del valor agregado y concentraban 75.5% de los ingresos.

Durante los años del auge petrolero, 1978-1981, se petroliza la estructura productiva y se contiene por unos años la crisis de la industria tradicional. La industria de la construcción, la siderúrgica y la producción de maquinaria y equipo se desarrolla en función de esta actividad que concentra la inversión pública. Los complejos petroquímicos de Pemex proporcionan los insumos básicos de la industria química; la automotriz crece explosivamente con la oferta, casi ilimitada, de insumos baratos. La energía eléctrica cambia la composición de su generación y para principios de los años ochenta lo hace en mayor proporción por termoeléctricas. [Morales, 1992: 56].

En 1981 había 2.5 millones de trabajadores en la manufactura, y en cinco ramas se concentraba, en cada una, más del 4%: Carnes y lácteos, fibras blandas, prendas de vestir, hierro y acero y la industria automotriz.

La productividad aumenta en la manufactura 32.5% entre 1970 y 1981, registrándose en 18 ramas un incremento mayor; destacan con una productividad mayor al doble de la promedio, los trabajadores de las ramas petroquímica básica, farmacéutica, jabones y detergentes, plástico y equipo y aparatos electrónicos.

En los datos disponibles para la productividad física de ocho ramas, es decir, toneladas, litros o unidades por trabajador, sobresale el incremento del 37% de la productividad de los trabajadores de la industria automotriz, el 41% de los de la industria del hules y el 35.3% de los trabajadores del vidrio, en el mismo periodo. [*Idem.*: 70 y 71].

### ***La industrialización en Centroamérica 1950-1980***

Las economías de Centroamérica se caracterizaron entre 1950 y 1980 por el peso de las actividades agropecuarias, cuya exportación definía el perfil de su inserción dependiente, en gran medida agroexportadora y monoprodutora que se recupera lentamente de la depresión de los años treinta, y la práctica ausencia de una reforma agraria; un desigual proceso de industrialización para el mercad interno; y una experiencia de integración subregional con la formación del Mercado Común Centroamericano. El peso del capital extranjero, fundamentalmente estadounidense, mantiene su importancia histórica, pues desde fines del siglo XX se forman y

reproducen enclaves bananeros, cafetaleros y mineros que se desarrollaron con la creación de la infraestructura ferroviaria.

En el trabajo de Edelberto Torres y Rivas sobre el desarrollo social de Centroamérica, se señala que la recuperación registrada durante la primera década posterior a la segunda guerra mundial sólo permitió recuperar los niveles anteriores a la depresión de los años treinta. Y se reproduce el modelo primario-exportador, ahora de algodón, café y azúcar y algunos minerales como el níquel y el oro. La producción de banano y plátano se mantuvo estacionaria en 1.8 millones de toneladas entre 1950 y 1964. El café lo vendían fundamentalmente a Estados Unidos. En 1940-1944, entre 68 y 98%. [Torres, 1969: 179, 185 y 221].

El proceso de acumulación de capital fue lento pero se aceleró durante el periodo de 1945 a 1960 y está asociado no sólo a los altibajos del comercio exterior sino a los hábitos de consumo de los grupos propietarios.

Las exportaciones centroamericanas de algodón ascendieron de 4.3 millones de dólares en 1950 a 125.3 millones en 1964, correspondiendo más del 40 por ciento de este total a Nicaragua [...] La producción de azúcar para la exportación pasó de 2.3 millones de toneladas en 1950 a 6.5 millones en 1964. [*Idem.*: 181 y 182].

Como ya señalamos, el producto interno bruto y el PIB *per cápita* en la región creció entre 1950 y 1980, destacando el mayor crecimiento en la década de los sesenta cuando se echa a andar el mercado común. En los setenta sólo aumenta el ritmo de crecimiento en la República Dominicana y en Nicaragua. Costa Rica siempre ha registrado un PIB per cápita superior en la región (véase Anexo estadístico, cuadro 8).

El talón de Aquiles del desarrollo centroamericano durante este periodo fue el rezago de la estructura agraria, la concentración de la tierra y el peso de esta actividad. En 1960 las actividades agropecuarias representaban entre 30 y 37% del producto interno bruto en la mayoría de los países, sólo en Costa Rica la cuarta parte y probablemente en ellas trabajaba cerca del 60% de la población económicamente activa, pues en 1970 en este país trabajaba 42.5% de la población ocupada en la agricultura; en este último año en El Salvador y Nicaragua más de la mitad de la población ocupada trabaja en la agricultura; y en Guatemala y Honduras más del 60% (véase cuadro 15). La población rural en Costa Rica pasó de representar 77.6 del total en 1940 a 59.2% en 1965; en El Salvador de 75.3 a 63.6; En Guatemala del 79.4 a 66; en Honduras del 84.7 a 73.9; en Nicaragua del 73.9 a 63 [*Idem.*: 307].

Estos datos nos hablan de la baja productividad en el sector producto del predominio de la vieja estructura latifundaria que determinaba la alta concentración de la tierra: en 1950: 0.5% de las unidades de producción concentraban el 38.4% de la superficie en Centroamérica; en Costa Rica, 0.9 y 41.4% y en Guatemala, 0.1% el 40.8%, respectivamente [*Idem.*: 191].

La actual estructura de propiedad en el campo, los contratiempos de la producción agrícola-ganadera y la suerte de millones de personas –que por último, es lo que más cuenta para establecer el grado de desarrollo logrado– que allí viven, constituyen el mejor balance que hoy día puede intentarse acerca del funcionamiento y resultado del capitalismo en el agro de la sociedad dependiente y de las condiciones para su modernización. El 65% de la población centroamericana vive en el campo y ahí se procesa todavía casi un tercio de la producción regional de bienes y servicios así como los principales géneros de exportación de los cuales deriva el mayor dinamismo de la economía nacional”. [*Idem.*: 188].

Desde 1951 se plantea por la CEPAL la integración centroamericana para impulsar la industrialización y hasta 1958 se firma el primer acuerdo. El proceso de integración subregional se consolidó con la formación del Mercado Común Centroamericano que impulsó el proceso de industrialización en el sector alimentario y en otros rubros de bienes de consumo. “La base principal del auge económico se basa en el crecimiento anual del valor del comercio intrazonal, que entre 1950 y 1968 creció de 8.6 millones de dólares (4% del intercambio centroamericano) a 258.3 millones (representando 27.3 por ciento del comercio regional)” [*Idem.*: 257-258].

Honduras con una precariedad institucional muy grave, ha sido gobernado la mayor parte del siglo XX por dictaduras y gobiernos militares. En la década de los cincuenta se avanza en la transformación del Estado con la creación de instituciones públicas como el banco central, el banco nacional de fomento y el ministerio de agricultura; un incipiente modelo fiscal y el Código del Trabajo. Se moderniza el ejército bajo la tutela de la misión militar norteamericana [Arancibia, 1987: 22-23].

Sin embargo, los problemas estructurales de una economía agroexportadora que determina la estructura económica de la región, en gran medida monoexportadora y el problema de la estructura agraria, de la tenencia de la tierra en donde dominaba la oligarquía agraria, tanto nacional como extranjera, condicionaba el desarrollo. Edelberto Torres y Rivas se interrogaba a finales de los años sesenta:

¿Puede haber industrialización sin cambios en la estructura agraria? ¿Qué modalidades adopta en Centroamérica ese proceso emprendido cuando los



grupos empresariales faltan o son débiles? ¿En qué condiciones acepta la oligarquía terrateniente modificaciones al statu quo, vale decir alteraciones a pautas de dominio económico y político? [*Idem.*: 1977: 171].

En estas condiciones avanzó el proceso de industrialización cuya producción manufacturera registra tasas mayores que las del PIB en su conjunto y cambia la composición del comercio intrarregional, tienen mayor peso las manufacturas, pero hacia el exterior se mantiene el mayor peso de las exportaciones agrícolas, tradicionales.

Centroamérica exportaba a la mitad de esa década casi las mismas cosas y en la misma proporción relativa de lo que hacía cuando se integró definitivamente al mercado mundial; en efecto el 98.2 por ciento en 1900 y el 94.8 por ciento en 1965 correspondía a materias primas y alimentos de origen agrícola que se exportan al mismo mercado comprador. [*Idem.*: 285]

Una producción industrial para un mercado interno insuficiente que llevó incluso a tener capacidad industrial ociosa. La estructura de clases, altamente polarizada, con una restringida clase media que consume productos industriales y una oligarquía que los importa.

El PIB por habitante, en dólares constantes del 2000, registró entre 1950 y 1980 tasas superiores al crecimiento de la población en México y Costa Rica, multiplicándose más de 2.5 veces el monto del primer año; en la Dominicana casi se duplicó, mientras los demás países registraron tasas menores al crecimiento de su población (véase Anexo estadístico, cuadros 7 y 8).

El peso del capital extranjero, de las grandes trasnacionales bananeras era significativo. El golpe de Estado en Guatemala en 1956 tuvo su origen en ese capital que rechazaba la reforma agraria de Arbens.

En Centroamérica la IED estadounidense pasó de 173 millones en 1944 a 254 millones en 1950, casi la mitad en Guatemala, y en 1960 alcanzó 471 millones de dólares. [*Idem.*: 184]. Entre 1959 y 1969 la IED en la región pasó de 388 millones de dólares a 755 millones. En el primer año Guatemala concentraba 35.4%, Honduras 29.3 y Costa Rica 18.9; en el segundo las proporciones fueron 27.4, 24.4 y 22.9%, respectivamente.

En Honduras, el desarrollo industrial se propuso abastecer el mercado interno y el Mercado Común Centroamericano le dio un fuerte impulso en los años sesenta que reprodujo “la concentración y oligopolización de la economía” con un predominio del capital estadounidense, del cual se estima que “controla más del 50% el total de la

producción industrial del país y a esa altura más del 50% de las exportaciones totales (no sólo industriales) [Arancibia, 1987: 24].

La salida de capitales, no sólo se registraba por el capital extranjero, también era sensible la salida de capitales de las burguesías agroexportadoras: en 1962, las burguesías cafetaleras de El Salvador tenían en el exterior 116.5 millones de dólares y la de Guatemala 65.9. [*Idem.*: 182].

Frente a la posición crítica de que el principal efecto es la salida de remesas del capital, de 23.3 millones de dólares en 1960 a más de 90 en 1970, Rosenthal K. Gert [1980], señala otros efectos en el proceso de integración.

La IED se orienta a nuevos sectores y diversifica su origen. Decreció la importancia de la inversión de Estados Unidos, aunque siguió siendo mayoritaria (80% del total) y aparecieron otros países, Alemania, Japón, México, Canadá, Holanda y Colombia. En 1969 de 572 empresas extranjeras 72% tenían capital estadounidense. [Rosenthal, 1980: 445]. En 1959 apenas 3.8% del total de la IED se destinaba a la manufactura, en 1969 lo hizo el 30.8% y por países dicha participación es aún mayor. El 60% de la nueva inversión fue para la industria. Para este autor la explicación de la dinámica y diversificación de la IED se encuentra en la terminación de las concesiones de largo plazo que se habían otorgado a principios de siglos en comunicaciones, energía y ferrocarriles y en que el Mercado Común Centroamericano abrió nuevos mercados para la industria manufacturera y la banca.

La inversión se concentró en las grandes empresas. Si bien se advertía en términos macroeconómicos el impacto negativo en la balanza de pagos si se examina proyecto por proyecto, es probable que el impacto fuera incluso positivo.

De una encuesta efectuada en 68 empresas extranjeras en 1970 se encontró que realizaron el 95% de sus ventas en el MCC. “[...] la inversión extranjera directa aportó un poco más del 8.0% de la inversión bruta total de la región durante la década, con variaciones que van del 7.0% en El Salvador al 9.0% en Guatemala, y del 7. al 8.0 y 8.9% en Honduras, Nicaragua y Costa Rica, respectivamente.” [*Idem.*: 449].

Las empresas extranjeras daban empleo a alrededor de 100 000 personas, 30 mil de ellas en la industria manufacturera, pagan sueldos y salarios más altos. Contribuyen con transferencia de tecnología, capacidad empresarial, organizativa y administrativa.

La IED en MCC fue para los mercados nacionales y regional no para la exportación. “pareciera que la inversión extranjera directa atraída por el Mercado Común Centroamericano –al sector manufacturero y a algunos servicios– se dedicó

principalmente a atender la demanda regional, y su efecto sobre las exportaciones extrarregionales fue relativamente insignificante”. [Idem.: 453].

Se presentaba también el proceso desnacionalizador y varias empresas nacionales que no tuvieron condiciones para enfrentar la competencia en el mercado ampliado, fueron adquiridas por el capital extranjero, lo que facilitó su penetración en el mercado común.

En resumen, Rosenthal señala que

[...] la inversión extranjera directa ha tenido aspectos tanto positivos como negativos en el proceso de la integración [...] efecto positivo de proyectos en la balanza de pagos [...] financiamiento para la expansión industrial y [...] para transferir tecnologías [...] contribuyó a crear oportunidades de empleo y a elevar tasas de crecimiento. En cambio [...] la dependencia de la región [...] tendió a aumentar: la inversión extranjera controló aproximadamente un tercio del capital fijo del sector industrial hacia fines de la década, y en el caso de un país, dominó casi totalmente la banca comercial [...] tampoco contribuyó [...] a elevar las exportaciones centroamericanas al resto del mundo, y su aporte tributario fue menor [...] inhibió el desarrollo de empresarios centroamericanos, y más bien se produjo un proceso de desnacionalización a través de la venta de empresas centroamericanas a intereses foráneos. Finalmente, la ausencia de una política regional común frente al capital foráneo agravó la concentración de las inversiones industriales en determinados países, y contribuyó de esta manera a los desequilibrios en el comercio intrarregional que surgieron como la principal fuente de la crisis por la que atraviesa el Mercado Común desde 1968. [Idem.: 456]

Los problemas estructurales de América Latina se mostraban en los déficits crónicos de la balanza comercial y la insuficiencia de la inversión. La precariedad de los recursos públicos y la práctica ausencia de una política social que atendiera las urgentes necesidades de la mayoría de la población eran muy acusados en la región.

La crisis en la economía Hondureña, por ejemplo, se advierte desde finales de los años setenta y muestra aspectos estructurales del modelo de acumulación: participación del Estado con el déficit público que alcanza 30.7% del PIB en 1979; déficit del sector externo y endeudamiento cuyo servicio representó 20.2% de las exportaciones en 1980 y 48.4% en 1982; y lo que Arancibia llama una “crisis crónica en las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo” que muestran el desempleo, la pobreza, más del 68% de las familias, el analfabetismo y la falta de atención a la salud pública frente a la gran concentración del ingreso [Arancibia, 1987: 31-34].

En estas condiciones de subdesarrollo los regímenes autoritarios y militares reprimían la lucha social y provocaron la insurgencia armada en Guatemala, el Salvador y Nicaragua.

### ***La industrialización de la República Dominicana en el Caribe***

El Caribe agrupa, en las estadísticas de la CEPAL, a 24 países, un conjunto de países isleños con una profunda diversidad y heterogeneidad, con diferencias en población, raza, gobierno, lenguas y densidad de población. La mayoría son independientes pero todavía hay un número significativo de colonias. En conjunto las islas suman 636 397 km. cuadrados, 46 millones de habitantes en 2008, más del 65% en Cuba, Haití y la Dominicana con un PIB per cápita promedio de 7 436 dólares, más polarizado entre los 18 236 dólares de las Bahamas y los 427 dólares de Haití. [CEPAL, 2009, Ceara-Hatton, 1988].

La mayoría de los países tienen economías abiertas y poco diversificadas y similares; exportadores agropecuarios y primarios (aluminio, bauxita, petróleo, azúcar, Café, tabaco y cacao), por lo que están a merced de los precios internacionales de sus productos y tienen una fuerte dependencia con los Estados Unidos hacia donde dirigen gran parte de sus exportaciones.

En estos países el eje dinámico de la actividad económica es el sector exportador, desarrollado sobre la base de unos pocos productos de exportación que en su mayoría son inelásticos a los precios, se desenvuelven en mercados de compradores o se comercializan bajo el sistema de cuotas

En la mayoría de los casos la producción se desarrolla en forma de enclaves de producción o de servicios (los hoteles „resort”), regularmente de alta tecnología, de intenso consumo de insumos importados y de energía escasamente integrada al resto de la economía e incapaz de generar una dinámica que puede absorber el empleo de las zonas rurales [Ceara-Hatton, 1988: 15-16].

En el Caribe el capital extranjero ha sido determinante en el desenvolvimiento económico y social de la mayoría de los pequeños países isleños. El peso del capital extranjero en el PIB, las exportaciones y el empleo era decisivo. Gerard Pierre Charles, un investigador y revolucionario haitiano señalaba que “Teniendo en cuenta las particularidades de los países caribeños, con una población débil, superficie limitada y un volumen reducido de producción global, la magnitud de esas corporaciones resulta desproporcionada y llega a desequilibrar la economía y la sociedad, así como a perturbar la misma viabilidad soberana de las islas”. [Pierre Charles, 1988: 145].

En Jamaica la producción de aluminio controlada por las cuatro grandes trasnacionales (*Alcoa, Alcan, Reynolds y Kaiser*), representaba 13% del PIB y 70% de las exportaciones; en Trinidad, *Texaco* y *Ameco* generan 21% del PIB y 90% de las exportaciones y en la Dominicana la *Gulf and Western*, la *Falcombridge*, la *Rosario Metals* y la *Reynolds Mining* con algunas empresas de las zonas francas, concentran la producción azucarera y minera de bauxita, oro y ferroníquel [Idem.: 45 y 146].

Gerard sintetiza las condiciones del desarrollo capitalista del Caribe:

a) preexistencia de la esclavitud colonial que moldeó en forma duradera el modo de producción capitalista y, sobre todo, en cierta medida, las relaciones capitalistas de producción; b) la inserción precoz e intensa en el mercado mundial capitalista en condiciones que desfavorecen la acumulación interna y promueven la hipertrofia del capital comercial y financiero; c) la conformación de la economía agraria en función de la demanda externa, que llevó a una estructura monoprodutora y a la paulatina desaparición del campesinado y de la misma agricultura, y d) la dependencia absoluta del mercado exterior para el consumo, lo que limita el desarrollo industrial y provoca la adopción de patrones de consumo impuestos por las metrópolis [Idem.: 149].

En el Caribe, el triunfo de la Revolución Cubana en 1959 y el fracaso de la invasión contrarrevolucionaria en Bahía de Cochinos, apoyada por el imperialismo estadounidense, endureció la política estadounidense. Estados Unidos, después del asesinato de Batista y la posibilidad de radicalización de un proceso de cambio en la República Dominicana, al tiempo que pregonaba la Alianza para el Progreso en América Latina invadió con sus *marines* la República Dominicana en 1965.

Estamos en el escenario de una región estratégica, desde antaño, para el imperialismo estadounidense, como bien demostró Ramiro Guerra desde los años treinta en su historia de la expansión territorial de Estados Unidos.

En el trabajo de Marc Herold se presenta una revisión de la presencia del capital extranjero en Centroamérica y el Caribe y del entrelazamiento que se presenta con el capital estatal y local. En su estudio concluye que “Las empresas trasnacionales van racionalizando las operaciones de la producción mundial, para lo cual proceden de dos maneras: por medio de la sustitución de importaciones [...] y de recursos orientados a la exportación [...] y por medio de la desposesión selectiva”. [Herold, 1988: 64].

Este autor registra que la IED en Centroamérica, Panamá y el Caribe elevó su participación en el total de la inversión directa estadounidense en el extranjero del 4% en 1973 al 10% en 1981, siendo el sector financiero el más significativo.

[...] American Banks inició sus actividades en Europa occidental, extendiéndose luego, a mediados de la década [de los setenta], a las islas del Caribe (Bahamas, Bermudas, Antillas Holandesas, Panamá y Nuevas Hébridas) e incluyendo la banca, seguros, agencias de arrendamiento y financieras. En 1981, alrededor del 36% del total de las inversiones financiera estadounidense estaban localizadas en las mencionadas islas del Caribe. [*Idem.*: 48].

El Caribe, por supuesto, continúa siendo una fuente de materias primas., bauxita de Jamaica, Haití y la Dominicana; oro y níquel de la Dominicana, sal de la Bahamas y las Antillas Holandesas. “Durante La década de los años setenta dos terceras partes de la bauxita que necesita Estados Unidos procedía del Caribe y 25% del petróleo importado fue refinado en esa zona.” [*Idem.*: 60].

Para este autor, el grupo financiero Rockefeller “es el de mayor presencia en el área del Caribe”. En abril de 1980, bajo la administración Carter (gobierno interrelacionado con Rockefeller) se funda la Acción para América Central y el Caribe (CCAA), antecedente de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. En 1981 Reagan le propone a ese grupo formar el Comité de Negocios Norteamericanos en Jamaica.

**La República Dominicana** que ocupa la mitad de la primera isla conquistada por España tiene una historia condicionada por su etapa colonial, sus condiciones geográficas y casi siglo y medio de ocupaciones y graves restricciones neocoloniales en su desarrollo contemporáneo [Von Grafstein, 2000]. Hay que tener presente que fue invadida por Haití de 1801 a 1810 y de 1822 a 1844 y que las primeras décadas del siglo XX están marcadas por la dominación estadounidense, de 1916 a 1924.

La herencia colonial deja una economía monoprodutora y agroexportadora y hacia fines del siglo XIX se registra un auge de la industria azucarera y se incorporan el café y el banano, que con el tabaco representan más del 90% de las exportaciones del país y el Estado registra un proceso de endeudamiento externo.

Los investigadores dominicanos destacan que el convenio de 1919, impuesto por Estados Unidos con la invasión, le permitió a ese país controlar las aduanas y exentar de impuestos a sus productos, con lo cual se impidió, castró, el proceso industrial del país.

[...] existían hasta la intervención americana, zapaterías, talabarterías, curtiembres y sastrerías, así como fábricas de cigarrillos, fósforos, jabones, muebles, sombreros y camisas. La intervención puso especial empeño en obligarnos a consumir los artículos de la industria americana [...] Sin embargo, nuestro azúcar siguió pagando los mismos crecidos derechos arancelarios en Estados Unidos. Teníamos las desventajas inherentes a la economía colonial, sin gozar, en compensación, de la protección que ella proporciona.” [Mejía, 1944: 288, citado por Moya, 1992: 7].

Durante la dictadura de Trujillo (1930-1961) se registra el proceso de industrialización por sustitución de importaciones con modalidades locales entre las que destacan el peso del Estado y específicamente de Trujillo que controla esta actividad productiva, desde el gobierno y la propiedad, a través de lo que Moya, uno de los principales estudiosos del tema, denomina *la industrialización por contrato*, y el proteccionismo del mercado interno.

Durante los años treinta Trujillo continuó con impuestos al “consumo de manufacturas importadas” que desde 1925 se habían impuesto para que el gobierno pudiera obtener recursos financieros, y en 1934, con la primera ley para impulsar la industrialización, Ley de Franquicias Industriales, se otorgaron incentivos fiscales. Predominaba en ese entonces la industria azucarera.

Durante la segunda guerra mundial, como en varios países latinoamericanos se realizan cambios cualitativos que impulsan el desarrollo industrial. En 1940 se firma con Estados Unidos el Tratado Trujillo-Hull que permitió la recuperación de las aduanas y “brindó al gobierno dominicano la oportunidad de estimular directamente el desarrollo industrial mediante el otorgamiento directo de concesiones especiales tales como exoneración de impuestos a la importación de materias primas, maquinarias y equipos, y exenciones en el pago de los impuestos al consumo de las manufacturas locales” [Moya, 1992: 23].

En 1942 la nueva constitución de la República define a través del artículo 90 el tipo de *industrialización por contrato*, ya que otorgaba al congreso la facultad de otorgar concesiones al sector privado mediante contratos. Modalidad ampliamente aprovechada por Trujillo que era ya un industrial hacia 1940. En el trabajo de Moya se encuentra un cuidadoso análisis de este modelo de industrialización, con participación de capital nacional y extranjero. Otro mecanismo que apoyó la industrialización fue la creación de empresas estatales que después se trasladaban a la familia de Trujillo y sus amigos.

Wilfredo Lozano [2001: 2] cuya investigación se centra en el papel de *Los trabajadores en el capitalismo exportador*, destaca que “[...] el crecimiento hacia adentro nunca dejó de apoyarse en la expansión del sector punta de las exportaciones: el azúcar [...] los años 1950-1980 marcan una fase de expansión del sector industrial sustitutivo de importaciones, como también del sector exportador” y profundiza en el papel que la actividad agropecuaria exportadora desempeñó en el proceso de

industrialización, especialmente la fuerza de trabajo, destacando en ésta la participación de la emigración haitiana en la agroindustria azucarera.

Este autor analiza el proceso de industrialización por sustitución de importaciones en dos subperiodos divididos por los años de crisis política que inicia con el asesinato del dictador: el primero va de 1940 a 1961 y el segundo de 1966 a 1978. El primero se caracterizó por la sustitución fácil de productos de la industria agroindustrial con un alto desempleo, del 17.4% en 1950 a 24.1% en 1970.

El segundo periodo se desenvuelve bajo una nueva ley, no. 299, de Protección e Incentivo Industrial, emitida por el presidente Balaguer que fue muy cuestionada por el sector industrial y generó una industrialización anárquica, sin objetivos bien definidos [Lozano, 2001; Moya, 1992 y Ceara, 1986].

En la década de los sesenta el PIB creció a una tasa media de 5.1% anual y la manufactura lo hizo al 6.5% y en los setenta ambas crecen más de 7% anual, registrándose el más alto crecimiento del PIB *per cápita* de la región de estudio (4.4% anual). En 1960 la agricultura representaba la tercera parte de la economía nacional y para 1970 la cuarta parte y en ella trabajaba más de la mitad de la población ocupada; en 1980 contribuye con 18% de la economía al tiempo que ocupaba 45.7% de la fuerza de trabajo (véanse cuadros 13 y 15 y Anexo estadístico, cuadro 8). Todavía en 1980 sus exportaciones representaban más del 40% del total de las exportaciones en ese país.

En la República Dominicana seguía siendo determinante el capital estadounidense. “La Rosario explotó las minas de oro más grandes del hemisferio occidental desde 1975 hasta 1979” [Herold, 1988:62].,

Otro grupo de investigadores coordinado por el destacado investigador Miguel Ceara Hatton, considera que a partir de 1968

[...] se adopta deliberadamente una estrategia de industrialización cuyas características principales han sido promover un crecimiento económico altamente concentrado –en el ingreso y geográficamente– dependiente de insumos importados, lo cual determinó que en poco tiempo el dinamismo del sector se fuera extinguiendo, es decir, las contradicciones y tensiones que generó el estilo de crecimiento económico en la estructura productiva determinaba su autoderrota [Ceara *et al* , 1986: 93].

No se forman cadenas productivas industriales en la década de los setenta y “[...] los insumos constituyen cerca de la tercera parte de la demanda total de insumos.” [Idem.: 96].



La crisis llega hacia finales de los años ochenta y se señala por estos investigadores que va más allá de la denominada crisis típica de la economía dominicana que coyunturalmente definían los precios internacionales de los productos de exportación.

[...] en la actualidad la crisis del sector externo dominicano abandona ese carácter coyuntural para convertirse en un fenómeno estructural. Esto así, no sólo por la dependencia creciente del aparato productivo interno con respecto a las importaciones sino también por el deterioro de las exportaciones. Tal deterioro se explica por los cambios estructurales ocurridos en las últimas décadas a nivel de los mercados internacionales, en especial en la comercialización del azúcar. [*Idem.*: 147].

## **II.2 Crisis y nuevo patrón de acumulación en América Latina**

### ***La crisis del capitalismo en América Latina***

En América Latina la crisis de largo plazo del capitalismo se va a expresar como una crisis múltiple: una crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, una crisis del modelo de integración subregional, una crisis de la deuda externa, una crisis del Estado y una crisis del modelo de inserción internacional redefinido después de la segunda guerra mundial. En otras palabras, una crisis del patrón de acumulación dependiente que se había consolidado durante la hegemonía imperialista estadounidense y el estado del bienestar.

La teoría crítica latinoamericana del subdesarrollo y la dependencia desde mediados de los años sesenta mostró, en sus variadas corrientes, la necesidad urgente del cambio revolucionario para atender las necesidades de la mayoría popular y rescatar un desarrollo nacional autónomo de nuestros países, cuando Cuba avanzaba en su proceso revolucionario. El desarrollo del capitalismo en nuestra América había reproducido la dependencia colonial en nuevos patrones neocoloniales, el capital extranjero transnacional dominaba la dinámica de acumulación de capital y era creciente la sumisión de los gobiernos en turno al imperialismo yanqui.

El inicio de la crisis se acompañó de la crisis política que en algunos países inició como crisis del Estado democrático burgués manifiesta en los golpes de Estado registrados en Brasil, 1965, en Chile, 1973, en Uruguay, 1973 y Argentina en 1976, que se sumaban a las dictaduras militares en Nicaragua, Guatemala, el Salvador, Honduras, Bolivia y Paraguay y en la crisis de la República Dominicana entre 1961 y 1965 que llevó a la invasión estadounidense.

La crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones va a expresarse en los altos costos de la producción, en la limitación de los mercados internos y, desde luego, en la caída de la tasa de ganancia de los grandes capitales ya dominantes en las economías más desarrolladas; en el gasto público, creciente y deficitario, destinado al subsidio de la producción nacional, en la insuficiencia de los recursos públicos para atender tanto al proceso de acumulación de capital como al de la reproducción y formación de los trabajadores y el cumplimiento de las políticas sociales que demandaba una población creciente en educación, salud, seguridad social e infraestructura urbana.

Frente a la crisis, los gobiernos latinoamericanos en los setenta encuentran en el mercado internacional de capitales una tabla de salvación que en corto plazo los lleva al precipicio de la crisis financiera en la siguiente década que se acompaña de una prolongada recesión con inflación para registrar lo que la CEPAL denominó en los ochenta “la década perdida”.

En el caso de la región de estudio, México, Centroamérica y la República Dominicana, la crisis tiene expresiones subregionales. En México, después de la contracción de la agricultura que se palió con la revolución verde y la crisis política que estalló con la incapacidad del régimen de dar respuesta a las demandas democráticas del movimiento estudiantil, los setenta registran el inicio de la crisis en el ámbito monetario con la devaluación del peso en 1976 y el avance del proceso inflacionario. El primer acuerdo con el FMI si bien impuso desde 1977 el control de la política salarial no impidió el aumento de la inflación. El descubrimiento de los nuevos recursos petroleros con altos precios internacionales del crudo matizó la crisis económica con el fomento del endeudamiento externo que en menos de cuatro años detonó la crisis de la deuda externa al encontrarse con variables externas como el incremento de la tasa de interés y la caída de los precios del petróleo.

En Centroamérica la crisis histórica del capitalismo internacional, del imperialismo, de la economía mundo, se expresa en las limitaciones del proceso de integración subregional, en las limitaciones de su proceso de industrialización y en la insostenible situación de los regímenes políticos oligárquico-dictatoriales que dominaban en la mayoría de los estados. El auge de la lucha revolucionaria alcanza un clímax con el triunfo de la revolución nicaragüense en 1979 mientras se precipita la lucha revolucionaria en Guatemala y avanza la de El Salvador. En los ochenta al tiempo

que la revolución sandinista enfrenta la contrarrevolución armada se agudiza la guerra interna en Guatemala.

En la República Dominicana la crisis se advierte desde finales de los años setenta y el incremento de los precios del petróleo incide desfavorablemente, igual que en Centroamérica, en el déficit de su balanza comercial que supera los 550 millones de dólares en 1980.

Después de la recesión internacional del capitalismo de 1974-1975 se presenta hacia finales de los años setenta el crecimiento explosivo del capital dinero en el sistema bancario mundial, relacionado en gran medida con la circulación de los denominados petrodólares en busca de alta rentabilidad, vía préstamos y manipulación de la tasa de interés. El financiamiento internacional para el desarrollo cambió su estructura, y de ser otorgado en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial por los organismos internacionales como el Banco Mundial y el FMI, pasó a ser proporcionado por grupos bancarios privados transnacionales, convirtiéndose los organismos internacionales en intermediarios y garantes de la deuda pública externa [Green, 1981; Girón, 1991].

En América Latina la deuda externa se convirtió en el detonante de la crisis al elevarse las tasas de interés en el mercado mundial y provocar la insolvencia pública.

Jaime Estay [1996] muestra que entre 1970 y 1982 la deuda externa de América Latina se multiplicó 12 veces y alcanzó un total de 327 561 millones de dólares; la de Brasil se multiplicó 18 veces, la de México 14.4 y la de Venezuela 33 veces. Más de la mitad de los recursos llegaron entre 1978 y 1982. Brasil y México concentraban 28.4 y 26.3% del total en el último año, respectivamente (véase Anexo Estadístico, cuadro 10). Los países petroleros se sumergieron en el festín de los dólares, de la deuda y los recursos petroleros.

En el Mercado Común Centroamericano la deuda externa alcanzó 7 651 millones de dólares en 1980 y dos años después 11 862 millones, de los cuáles Costa Rica y Nicaragua concentraban más de la mitad. En la Dominicana la deuda aumentó casi 50% y alcanzó 2 966 millones de dólares en 1982.

La crisis de la deuda, la incapacidad de pagarla, llevó a los gobiernos latinoamericanos a la firma de los acuerdos con el FMI para su renegociación con la banca transnacional y poder así reincorporarse al circuito internacional de capitales. Los acuerdos impusieron las políticas de ajuste y reestructuración que obligaron a la drástica reducción de la presencia estatal en la actividad económica que llevó a la privatización de la empresa pública, a la reducción del déficit público, vía el control del gasto, de los

salarios de los trabajadores, al despido de miles de trabajadores del sector público y a la apertura de los mercados internos. Esta transformación de la actividad pública garantizaba el pago usurero de la deuda externa que determinó la década perdida en nuestra América.

En 1978 el pago de intereses en América Latina sobrepasó los diez mil millones de dólares y en 1981 superó los 37 000 millones: en sólo cuatro años salieron por este concepto 51 412 millones de dólares. Para 1990, después de varias renegociaciones de la deuda se habían acumulado un pago de intereses desde 1981 por 404 008 millones de dólares, mientras la deuda alcanzaba un monto semejante (véase Anexo estadístico cuadro 11).

Durante los años ochenta, se advierte una severa caída en el crecimiento económico de los países: en México El PIB registró una tasa menor a la tercera parte de la registrada en la década previa y una caída semejante en la República Dominicana; y tasas negativas se registran en El Salvador y Nicaragua que atraviesan la lucha armada, en el primer caso la invasión de la contra y en el segundo la insurgencia del Frente Farabundo Martí (véase cuadro 12).

En ese lapso América Latina sufre un severo retroceso en su desarrollo, en el nivel de vida de su población, en el deterioro de los servicios públicos (educación, salud, seguridad social), y en la distribución del ingreso, ocasionado tanto por la dinámica de la crisis económica y los procesos inflacionarios y devaluatorios como por las políticas de ajuste estructural aplicadas por el FMI. El simple dato del PIB per cápita muestra que la crisis es más severa: casi todos los países muestran crecimientos negativos: en la región de estudio, el caso más grave es el de Nicaragua con una contracción de 3.7% anual; Guatemala y El Salvador registran una de 1.5% y sólo la República Dominicana muestra un práctico estancamiento al registrar una tasa de crecimiento de 0.3%. (véase Anexo estadístico, cuadro 8).

### ***El nuevo patrón de acumulación entre la crisis y la mundialización***

El nuevo patrón de acumulación surge en la crisis del viejo patrón, en la crisis del capitalismo en América Latina que en el cono sur se expresa en las crisis políticas que desembocan en las dictaduras de los años setenta que imponen un nuevo patrón de acumulación que vuelve al mercado externo el factor determinante del crecimiento, ahora con exportaciones no tradicionales (agrícolas e industriales) y del Estado se

privilegian sus funciones como el instrumento de dominación y coerción de las clases explotadas.

El Estado redefine su participación en el proceso de acumulación, restringiendo la política económica a una política monetarista que controle el proceso inflacionario; avanza en la apertura de nuestras economías y la desregulación de la actividad económica para avanzar en la última década del siglo XX en las llamadas ,por el BM y el FMI, reformas de segunda generación que privatizan la salud pública y la seguridad social y mercantilizan la educación.

El nuevo patrón de acumulación en America Latina financista-manufacturero-exportador, surge en las entrañas del capital monopolista estadounidense desde los años sesenta para paliar el proceso de crisis que ya se advertía en las ganancias del capital monopolista, de la gran empresa trasnacional. Sin embargo, es hasta la década perdida cuando podríamos decir que se generaliza y se consolida en la década de los noventa.

La relocalización industrial se inicia en los sesentas con el proceso de industrialización en Puerto Rico, antecedentes del modelo maquilador que en México empieza desde mediados de los años sesenta y tiene experiencias limitadas en el Caribe en esa década.

El proceso de reestructuración industrial del capital trasnacional,

[...] implica redescubrir una fuerza de trabajo susceptible de ser explotada en condiciones que la evolución moderna del capitalismo central ya imposibilita en el centro. [Buscan...] aislar los procesos con masiva intervención de la mano de obra, y trasladarlos a zonas donde es posible explotarla en forma no menos intensa. El efecto es el equivalente al que se lograría en los países centrales si fuera posible extender el tiempo de trabajo, aumentar su intensidad y sobre todo disminuir sus salarios. Existe cierta analogía con las condiciones prevalecientes en las décadas iniciales de la revolución industrial, cuando la acumulación intensa coincidió con una extendida pauperización [Trajtemberg, 1980: 105].

El modelo en México avanza en medio de la crisis de la deuda y el saqueo de divisas que lleva al gobierno a nacionalizar la banca en 1982 y a iniciar la transformación de la economía nacional, a incorporarse al GATT en 1985 y a centrar la política económica para garantizar el pago y renegociación de la deuda externa, según los acuerdos firmados con el FMI. En Centroamérica y la República Dominicana se inicia el proceso al amparo de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que decretó Reagan en 1983 y los acuerdos firmados con el FMI en la renegociación de la deuda, si bien las

condiciones económicas, sociales y políticas no permitieron su crecimiento sostenido hasta finales de esa década y su consolidación hasta la última década del siglo XX.

Valenzuela Feijóo afirmaba que en el caso de México en 1985

[...] los rasgos esenciales del nuevo patrón de desarrollo se podrían sintetizar en los siguientes puntos: a] énfasis en las ramas industriales más pesadas, de bienes intermedios y de capital, en las cuales se daría un avance importante respecto a su actual nivel de sustitución de importaciones; b] caída del salario real, aumento del desempleo abierto y del grado de monopolio. En suma, redistribución regresiva del ingreso; c] gran apertura externa y fuerte expansión de las exportaciones manufactureras. [Valenzuela, 1985: 166].

En México en la década perdida las remuneraciones ven caer dramáticamente su peso en el PIB manufacturero: de 37.3% en 1970 y 34.3% en 1981 a 19.8% en 1988; por divisiones la menor participación se encuentra en la industria la división de alimentos bebidas y tabaco (14.9%) y la más alta se encuentra en textiles, calzado y cuero y en la de maquinaria y equipo, alrededor de la cuarta parte. [Morales, 1992: 97]

En la década de los ochenta en Estados Unidos se va a profundizar la reestructuración industrial que conlleva la reorganización del proceso de trabajo y la fragmentación y dispersión del proceso productivo. La industria automotriz se vuelve paradigma de este proceso y desde los primeros años relocaliza en el norte de México sus nuevas plantas, de autopartes y ensamble automotriz, ya que ahora la producción será para la exportación y no sólo para el mercado interno.

Durante esa década la política económica va a privilegiar el apoyo a la exportación manufacturera al tiempo que abandona en gran medida las políticas de desarrollo industrial y los grandes grupos monopolistas que dominan la producción, de capital nacional y extranjero, van a reorientar su producción para el mercado exterior. Simultáneamente con la caída de los precios del petróleo las exportaciones manufactureras van a multiplicar su presencia en las exportaciones totales del 14% en 1981 al 36% en 1990 y en tres años más tarde, al incorporarse en la estadística las exportaciones la maquila, anteriormente consideradas como servicios, la duplican y alcanzan el 81% en 1993, un año antes del TLCAN.

La revista empresarial expansión señalaba en 1987 que en México once grupos concentraban la actividad de los 102 grupos económicos que ellos registraban en la economía mexicana. “Así, Petróleos Mexicanos, Grupo Industrial Alfa, General Motors, Vitro, Teléfonos de México, Sidermex, Valores Industriales, Desc, Industrias Peñoles, Cydsa y Cementos Mexicanos aportaron 74.5% de las ventas, 81.5% del capital

contable, 82.6% de los activos,. 65.2% del empleo,. Así como 39.6% de los pasivos generados por los grupos [...]” [Expansión, 1988]. De las cuáles *Pemex* y *Sidermex* eran empresas públicas y Telmex tenía una participación estatal mayoritaria.

En la década de los noventa, después de la desintegración de la Unión Soviética y la reconversión de las economías socialistas del este hacia el capitalismo, de la primera guerra estadounidense en Irak, y la entrada en una larga depresión de la economía japonesa, la economía estadounidense entra en su más largo ciclo corto basado en las nuevas tecnologías que termina con la crisis de la burbuja especulativa de las *empresas.com* en el mercado de valores en 2000, mientras en América Latina el gran capital monopolista regional se trasnacionaliza y fortalece el nuevo patrón de acumulación en América Latina, particularmente en nuestra región de estudio, en México, Centroamérica y el Caribe.

En la década de los noventa el nuevo patrón manufacturero-exportador se consolida con el TLCAN en México y la renovación de la ICC en la otra parte de la región.

El nuevo patrón de acumulación, la nueva etapa del capitalismo en América Latina, ha implicado profundas reformas anticonstitucionales y ha llevado rupturas significativas en el interior de la clase dominante. En el caso de México, como han señalado varios analistas, la ruptura del bloque histórico conformado después de la revolución de 1910, cuya transformación en deterioro de las clases populares y los intereses nacionales ya se había iniciado después del cardenismo, implica una recomposición de los intereses oligárquico-financieros.

Las transformaciones regionales son asimismo expresión de los cambios cualitativos que vive el capitalismo en su nueva etapa de internacionalización, en la mundialización, particularmente de la economía mundo presidida por la estadounidense y se expresan en un cambio cualitativo de los patrones de inserción dependiente de la periferia latinoamericana.

### ***Los tratados de libre comercio instrumentos de dominación***

El Estado, tanto en América Latina como en Estados Unidos, desempeña un papel fundamental en la redefinición de las políticas unilaterales de apertura y su formalización, a partir de los años noventa, con la firma de los tratados de libre comercio.

Ya desde mediados de los años setenta, el gran capital trasnacional estadounidense planteaba la creación de un mercado común energético con México [Saxe, 199] y hacia finales de esa década se creó una Comisión encabezada por Rockefeller, para impulsar los intereses estadounidenses en el Caribe.

En 1982 Reagan decreta la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), que otorga a Centroamérica y a la República Dominicana, trato preferencial para la exportación de bienes maquilados, siempre y cuando sus insumos fueran estadounidenses.

La ICC, inscrita en un nuevo proyecto imperialista de desarrollo dependiente para enfrentar la insurgencia popular en la región, impulsa el modelo maquilador-exportador, forma del nuevo patrón de acumulación en la región, y atrae al mismo capital estadounidense para realizar actividades de maquila; al capital extranjero, particularmente coreano que encuentra un nuevo mecanismo para penetrar al mercado estadounidense que se había limitado bajo el régimen de cuotas; y al capital regional que asociado bien en inversión directa o como rentista que ofrece las instalaciones con la infraestructura necesaria en los parques industriales maquiladores, participa en el nuevo modelo. Sin embargo, es hasta finales de la década de los ochenta que empieza a configurarse el nuevo patrón en la región.

En México el gobierno impone en 1987, en medio de la agudización de la crisis (macrodevaluación, hiperinflación y aumento récord de la deuda externa, a pesar de las renegociaciones y los bonos Brady), un draconiano ajuste de los precios de las tarifas de los servicios públicos, una reducción unilateral drástica de los aranceles y un ajuste de la plantilla de trabajo en el gobierno al tiempo que continúan, desde 1977, la política de “topes salariales” que son mínimos aumentos del salario, de un dígito, frente a una inflación de dos y hasta tres dígitos, y se inicia en 1987 la privatización o cierre de la empresa pública con el artero cierre de la Fundidora Monterrey.

Con Salinas, que llega al poder en 1988 como resultado del primer gran fraude electoral en el México de la crisis, se inician las negociaciones para la firma del Tratado de Libre Comercio y paralelamente se acelera el proceso de privatización y se cambian las leyes de la minería y de la inversión extranjera para abrir los recursos nacionales al capital trasnacional e incluso se realizan contrarreformas constitucionales para privatizar los terrenos ejidales, abrir la presencia a la reacción clerical, y restringir la responsabilidad pública en la educación nacional [Morales, 1997].

Estamos ante un cambio en la composición del bloque hegemónico, en el surgimiento dentro de éste de nuevas fracciones oligárquicas que consolidadas como



capitales monopolista-financieros desplazan a la burguesía surgida del aparato estatal y del patrón anterior de acumulación, y en su proceso de transnacionalización estrechan sus vínculos con el capital estadounidense a través de financiamiento externo, alianzas y fusiones estratégicas. Ya desde los años cuarenta los gobiernos priistas fueron abandonando los intereses populares surgidos de la revolución mexicana, consolidando una estructura corporativa de dominación, y convirtiendo al Estado en uno de los medios de la acumulación acelerada. Como decía Hank González, prominente espécimen de la clase política priista y miembro distinguido del gabinete de José López Portillo durante el auge petrolero, “un político pobre es un pobre político”.

A nivel continental, desde 1990, George Bush anuncia la formación de la Alianza Continental de Libre Comercio (ALCA), y se trabaja con México en el primer tratado de libre comercio con un país latinoamericano, extensión del que había firmado con Canadá.

El TLCAN, como bien fue caracterizado por John Saxe-Fernández [2000], fue *la compra-venta* de México, tanto o más importante que *la compra* de Lousiana a principios del siglo XIX, como afirmó Gore en su campaña presidencial, según lo recogió este autor.

El TLCAN da trato nacional al capital extranjero, con lo que más que un tratado comercial es asimismo un tratado de inversiones; elimina las condicionantes que el modelo de sustitución de importaciones impuso, en algunos casos, al capital extranjero, en relación al contenido nacional, a la obligación de transferencia de tecnología y balanza comercial positiva. En el caso de la industria automotriz, por ejemplo, se señala que “México no podrá exigir que una empresa obtenga un nivel de valor agregado nacional superior a 20 por ciento de sus ventas totales como una de las condiciones para ser considerada como proveedor nacional o empresa de la industria de autopartes.” [TLCAN, 1994, Apéndice 300-A.2.1].

A quince años del TLCAN existen muchos estudios críticos que cuestionan sus efectos estructurales en la economía nacional, que no podemos ni siquiera enumerar. Sólo destacamos que al consolidar el nuevo patrón de acumulación, pues más que un tratado de libre comercio es un tratado que liberaliza la política nacional frente a la inversión extranjera, ha cambiado la estructura económica y social del país sin alterar la tendencia hacia un crítico y precario crecimiento económico, que en términos del PIB per cápita y de desarrollo tiende al estancamiento; reproduce la dependencia y el subdesarrollo, incluso ahora alimentaria, acentuando la desnacionalización de las

actividades estratégicas del país (banca, energía o infraestructura) y la profunda heterogeneidad de una estructura crecientemente polarizada, tanto en el nivel de sus fuerzas productivas, como en la regresiva distribución del ingreso [Morales, 2008].

La actividad exportadora, que registró altas tasas de crecimiento, múltiples de la dinámica precaria del PIB, no se convirtió en ninguna locomotora del resto de la economía; al contrario, las políticas públicas apoyaron a estas actividades, fundamentalmente en manos del capital monopolista extranjero y el mexicano crecientemente trasnacionalizado, y abandonaron al mercado interno e incluso destruyeron al mercado interno al fracturar las cadenas industriales alcanzadas (agroalimentarias, petroquímicas, minero-sidermetalmecánica) y fomentar una competencia irracional entre el capital nacional y el capital extranjero en su mercado interno.

La precariedad de las reformas y contrarreformas alcanzadas hacia 1993, la crisis política nacional que después del fraude al movimiento cardenista en 1988 aumentó la descomposición del partido de Estado que llevó a los asesinatos políticos (del candidato oficial del PRI y del Secretario general de ese partido) al tiempo que surgía en el primer minuto de la entrada en funciones del TLCAN la insurgencia zapatista, así como la política de financiamiento público que buscó los especulativos dólares del mercado internacional y la ausencia de un control financiero, llevaron al saqueo de las reservas internacionales y a una crisis que estalló en el cambio de gobierno, al “error de diciembre” de 1994.

La insuficiente defensa de la economía nacional, de los intereses nacionales en la negociación del tratado que se realizó como si éste fuera entre iguales y no entre la economía de Estados Unidos, la más poderosa del mundo y la de Canadá, la tercera o quinta economía mundial, y México, un país subdesarrollado, llevó a que estas desigualdades estructurales sólo se manifestaran, en forma relativa, en los tiempos para la liberación total de las actividades agrícolas y financieras, por lo que se otorgaba un plazo de cinco, ocho y hasta quince años. Sin embargo, los mismos términos del tratado en el sector agrícola no se respetaron y en el sector financiero se anularon con la crisis de 1995 que requirió de nuevo endeudamiento con el FMI y con Estados Unidos.

Con el acuerdo marco firmado con el gobierno de Clinton, México hipotecó sus exportaciones petroleras, volvió a cambiar la ley de inversiones extranjeras y la banca nacional, que había sido privatizada a través de mecanismos corruptos, tuvo que ser

„rescatada’, comprometidas por décadas las finanzas públicas, para ser rematada al capital extranjero [Concheiro, 1996; Morales, 1997].

En el nivel internacional se profundiza durante los ochenta la competencia y las contradicciones interimperialistas, llegándose a señalar la pérdida relativa de la hegemonía estadounidense frente al fortalecimiento del mercado común europeo que avanza hacia su consolidación como unión europea y al dinamismo del capitalismo japonés que se había convertido en la segunda economía del mundo y penetrado el mercado estadounidense.

La desintegración del mundo socialista, particularmente de la Unión Soviética, la primera guerra-invasión estadounidense sobre Irak en 1990 y la entrada en una larga depresión de la economía japonesa, modifican la correlación internacional de fuerzas y los Estados Unidos fortalecen coyunturalmente su hegemonía internacional.

La nueva organización mundial de comercio propone, en medio de agudas contradicciones interimperialistas, un acuerdo multilateral de inversiones (MIA) que liberalizaría el sector financiero y el sector público, al mismo tiempo que Estados Unidos pretende avanzar en la formación del ALCA.

Los tratados de libre comercio son una de las estrategias del capital monopolista transnacional para enfrentar la crisis y recuperar la tasa de ganancia con la extensión de los mercados nacionales y la conformación de mercados supranacionales frente a la exacerbación de la competencia intermonopolista e interimperialista [Guillén, 2000]. Al mismo tiempo son uno de los mecanismos para facilitar la reestructuración de la empresa transnacional que ha fragmentado los procesos de producción y trabajo y requiere de movilidad absoluta de las mercancías y del capital financiero y al mismo tiempo profundizar el control del trabajo cancelando la libertad de circulación internacional de los trabajadores y precarizando sus condiciones de trabajo a través de la flexibilización del trabajo.

George Bush lanza la Iniciativa para las Américas el 27 de junio de 1990, cuyo objetivo se inscribe en la tradición histórica estadounidense sintetizada en la doctrina Monroe: “América para los americanos” y a lo largo de quince años se trabaja en reuniones ministeriales para concretar un acuerdo de libre comercio continental. En el trabajo de Estay y Sánchez sobre el ALCA [2005], se realiza un acucioso examen de sus borradores con el TLCAN y los acuerdos de la OMC, por lo que lo consideran un *TLCAN plus* y una *OMC plus* e incluso un *AMI plus*.

Los tratados son más que acuerdos de libre comercio: imponen la liberalización para los capitales, sean inversiones directas o financieras, sin requisito alguno de desempeño; introducen nuevos temas que no pudieron resolverse en las rondas del GATT como agricultura, propiedad intelectual, competencia, compras del sector público, cultura y servicios. Con ello, son los nuevos mecanismos de “ajuste y reformas” de las economías latinoamericanas, pues como señala Ángel Sastre [2005], la Iniciativa de las Américas tenía la tríada de comercio, inversión y deuda.

La apertura al capital extranjero sin requisito alguno de desempeño como exportaciones, componentes nacionales, transferencia de tecnología o integración de cadenas productivas, no es más que una forma de reproducción de la dependencia extrema, es el encadenamiento como eslabón más débil a las cadenas globales de producción.

No son acuerdos para el desarrollo pues imponen condiciones iguales a países que son cualitativamente desiguales.

Temas estratégicos de este proyecto de dominación imperialistas son la propiedad intelectual, las compras del sector público y la creación de una infraestructura continental con financiamiento y participación de capitales regionales y transnacionales estadounidenses.

La propiedad intelectual se vuelve un tema estratégico en esta fase del capitalismo y se vuelve uno de los mecanismos de acumulación a través de la renta tecnológica, y más grave aún, de la acumulación por desposesión al extender su ámbito a los recursos de la biodiversidad que también se incluyen en el tema del medio ambiente.

Las compras del sector público, al someterlas a la competencia del libre mercado, cancelan toda posibilidad de políticas públicas de desarrollo nacional y el capítulo de servicios avanza sobre la mercantilización de la educación y la salud y seguridad públicas.

Su negociación enfrentó contradicciones internas, intereses nacionales (Brasil, por ejemplo) y subregionales (El Caribe, por ejemplo); resistencia popular en algunos países como Brasil, Venezuela y Uruguay, frente a la negativa de Estados Unidos a eliminar sus subsidios al sector agrícola, uno de las diferencias clave en el proceso de negociación, y al no incorporarse las diferencias entre los niveles de desarrollo de los países. El primer borrador se tuvo hasta 2001 y el tercero en noviembre de 2003; sin embargo, la resistencia popular contra el ALCA en América Latina y a nivel mundial

contra la OMC así como los cambios de gobiernos en el Cono Sur que plantearon una mayor defensa de los intereses nacionales, trabaron las negociaciones. Paralelamente Estados Unidos continuó por otros medios en negociaciones bilaterales para avanzar en su proyecto continental. Como bien concluyen Estay y Sánchez,

[...] el ALCA forma parte de un proceso más amplio de regionalización de la economía internacional [...] y pese a la importancia que en sí mismo posee, el ALCA es sólo uno de los espacio de despliegue de estrategias globales y hemisféricas del gobierno estadounidense y las grandes empresas de ese país. En el ámbito hemisférico, dicha estrategia incluye un su componente económico la negociación de acuerdos de libre comercio bilaterales o con grupos de países de la región, y en sus componentes político-militares elementos tales como el Plan Colombia y la instalación de bases militares. [ Estay y Sánchez, 2005:85].

A principios de la década de los noventa, en condiciones de mayor estabilidad política, con el triunfo de la derecha y el fin de la guerra con la Contra en Nicaragua y el avance en los acuerdos de Paz en Guatemala y El Salvador se retoma el proceso de integración centroamericana: en 1992 se crea el Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) y en 1993 se firma el Tratado General de Integración Económica Centroamericana en Guatemala y vuelven a intensificarse el comercio intrarregional. La profundización de la ICC, a pesar del TLCAN, impulsa el nuevo modelo manufacturero-exportador.

El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos fue firmado por este país y Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua (CAFTA por sus siglas en inglés) en 2003 y por Costa Rica, que concluyó negociaciones al año siguiente por reservarse un plazo mayor para la apertura en servicios y telecomunicaciones, hasta 2006 después de un referéndum que se ganó por muy pequeño margen; a él se incorporó la República Dominicana iniciadas sus negociaciones.

Berenice Ramírez señala que “[...] por más plazos que se le den a la desgravación si éstas no se acompañan de políticas de fomento, los sectores productivos en un ambiente de apertura y libre comercio, tendrán muchas dificultades para competir y su futuro parece ser el de continuar como países maquiladores, exportadores de bienes primarios no tradicionales y de mano de obra.” [Ramírez, 2004:26].

El DR-CAFTA reproduce el trato de iguales a desiguales que ya se dio en el TLCAN, pues si la diferencia entre las condiciones de productividad y competencia entre México y Estados Unidos, son mayúsculas, entre los pequeños países

Centroamericanos y Estados Unidos es abismal. En torno a medio ambiente y la propiedad intelectual, la vulnerabilidad en que queda Centroamérica, una de las zonas más ricas en biodiversidad, es enorme.

El DR-CAFTA el artículo 10.2, relativo al trato nacional, establece que

Cada Parte otorgará a los inversionistas de otra Parte un trato no menos favorable que el que otorgue, en circunstancias similares, a sus propios inversionistas en lo referente al establecimiento, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta u otra forma de disposición de las inversiones en su territorio

Y en el artículo 10.76 relativo a las expropiaciones e indemnización establece que

Ninguna Parte expropiará ni nacionalizará una inversión cubierta, sea directa o indirectamente, mediante medidas equivalentes a la expropiación o nacionalización (“expropiación”), salvo que sea:

- (a) por causa de un propósito público\*;
- (b) de una manera no discriminatoria;
- (c) mediante el pago pronto, adecuado y efectivo de una indemnización de conformidad con los párrafos 2 al 4; y
- (d) con apego al principio del debido proceso y al Artículo 10.5.

El Estado cancela la posibilidad de exigir al capital extranjero requisitos de desempeño, es decir compromisos de exportación o transferencia de tecnología, contenidos nacionales en los productos de exportación, salida de capitales, temas objeto de atención en el modelo de sustitución de importaciones y, por otra parte, se compromete a garantizar los derechos de la propiedad intelectual (derechos de autor, marcas, patentes, medios de comunicación, etcétera).

En la solución de controversias renuncia a la soberanía nacional y remite a tribunales internacionales, para lo cual “el tribunal determinará dicho lugar de conformidad con las reglas arbitrales aplicables, siempre que el lugar se encuentre en el territorio de un Estado que sea parte de la Convención de Nueva York”. [art. 10.20]

En la definición de capital se incluye tanto al capital financiero (deuda, inversión de cartera, bonos, opciones,) como al productivo y al intelectual. Y respecto al trabajo, si bien se afirma que se rigen bajo los acuerdos de la OIT, reducen los derechos del trabajo a los hoy reducidos compromisos definidos en el decálogo del buen comportamiento, de conducta, del capital trasnacional, que en muchas ocasiones es retrógrado respecto a los derechos alcanzados por los trabajadores.

---

\* Para mayor certeza, este término se refiere a un concepto de Derecho Internacional Consuetudinario.

En síntesis, los tratados de libre comercio, bilaterales o subregionales, que se multiplican a la par del fracaso del ALCA, castran o, por lo menos, limitan en gran medida la posibilidad de una política de desarrollo nacional que impulse al capital nacional al dar trato nacional al capital extranjero y abrir las compras del sector público al capital supranacional con lo que cancela este mecanismo utilizado anteriormente como instrumento de desarrollo nacional; garantizan los derechos de propiedad intelectual; abren el sector servicios e incluyen parcialmente aspectos de medio ambiente y derechos del trabajo y explicitan los mecanismos de solución de controversias fuera de los ámbitos nacionales; y, más allá, llegan a cancelar la posibilidad del Estado de la expropiación en función de los intereses nacionales, pues equipara el derecho público del Estado al derecho privado del capital extranjero.

### ***El modelo exportador-maquilador<sup>1</sup>***

El nuevo patrón de acumulación en América Latina surge en las entrañas del capital monopolista estadounidense desde los años sesenta para paliar el proceso de crisis que ya se advertía en las ganancias del capital monopolista, de la gran empresa transnacional. Sin embargo, es hasta finales de la década perdida cuando podríamos decir que se generaliza y se consolida en la década de los noventa.

Como antecedente podríamos considerar al modelo industrializador de Puerto Rico, desde los años cincuenta como inicio del proceso maquilador que a su vez forma parte del proceso de internacionalización del capital.

Para hablar de Puerto Rico hay que tener en cuenta en primer lugar que “La economía de la Isla no es una entidad independiente, sino que forma parte de la economía nacional de los Estados Unidos de Norteamérica” [Kahl, 1965: 85-86]. Puerto Rico, colonia española, productora y exportadora de azúcar, desde la segunda mitad del siglo XIX, y además de café y tabaco a finales de ese siglo. Durante la guerra de independencia de Cuba su desarrollo fue castrado por la intervención yanqui en 1898 que dejó a ese país como estado-colonia; Estados Unidos concede la nacionalidad estadounidense a los puertorriqueños desde 1917 y permite la elección de gobernador en 1947.

Entre 1940 y 1946 el gobierno de la Isla impulsó un programa de desarrollo, creando infraestructura, atendiendo necesidades de salud y educación e iniciando la reforma agraria y un incipiente proceso de industrialización por sustitución de

---

<sup>1</sup> En este apartado se presenta un panorama general del proceso maquilador de la región que va a exponerse por países en el siguiente capítulo.

importaciones. El Estado, por lo tanto, fue determinante en este modelo industrial, no sólo creó la infraestructura y definió medidas de estímulo, sino que era propietario en gran medida de empresas públicas, de tierra agrícola, de puertos, energía y de terrenos para promover la instalación de fábricas por medio de la Compañía de Fomento Industrial de Puerto Rico creada en 1942. A finales de los sesenta adquirió ingenios, hoteles, y en 1974 la telefónica local y empresas navieras [Kahl, 1965; Martínez, Mattar y Rivera, 2005].

La estrategia de industrialización de Puerto Rico a partir de 1947, *Operation Bootstrap*, deja de lado el modelo de sustitución de importaciones y se le conoce también por los nombres de “Operación manos a la obra” o “industrialización por invitación”. Y a partir de 1952 cuando se formaliza su condición de *Estado asociado en sociedad*, como diría Nicolás Guillén, se consolidó este modelo industrializador que se desarrolla en función del mercado estadounidense.

El proceso industrial de Puerto Rico “tuvo tres pilares: acceso preferente al mercado estadounidense, mano de obra barata y exención fiscal.” [Martínez, Mattar y Rivera, 2005: 101]. Fiscalmente no existían barreras arancelarias, se tenía exención local de impuestos y el diferimiento del pago del impuesto federal: “todos los hombres de negocios, así como los individuos, están exentos de impuestos federales sobre la renta, así como impuestos de consumo.” [*Idem.*: 171]. A ello se agregaban otros estímulos ofrecidos por el gobierno como bajos precios de alquiler del espacio industrial y pagos de capacitación de mano de obra. Todo ello políticas de promoción del futuro modelo maquilador en nuestra región de estudio.

Este modelo provocó un crecimiento acelerado del sector industrial, del empleo, del ingreso *per cápita* y de las exportaciones manufactureras así como un rápido proceso de urbanización; entre sus limitaciones se encontraba una frecuente liquidación de empresas por lo del diferimiento del pago federal, erosión gradual de la competitividad, abandono de la agricultura, descuido de la promoción del capital nativo e insuficiente creación de empleos [*Idem.*: 109].

La agricultura pasó de contribuir con 18.3% del PIB de Puerto Rico en 1950 a 3.2% en 1970; en contraste, la manufactura elevó su participación siete puntos porcentuales y registró cerca de la quinta parte de la economía nacional en el último año [*Idem.*: 101].

Entre 1947 y 1971 se registra una alta formación de capital fijo bruto, cuando el coeficiente de inversión fue de 21% del PNB; la inversión extranjera directa representó



5.2%; la formación bruta de inversión interna fija 10.9% y las ventas al exterior alcanzaron más de la mitad del PNB [*Idem.*: 168].

El número de trabajadores industriales pasó de 51 000 personas en 1930 a 156 000 en 1950 y 176 000 en 1955, ocupando la manufactura 51 000 personas en el primer año y 79 000 en el último [Jaffe, 1965: 120]. Otros autores señalan que entre 1947 y 1971 el empleo en Puerto Rico alcanzó 579 000 puestos de trabajo, habiéndose creado en ese periodo más de la quinta parte del total, disminuyendo en el sector agrícola y aumentado en la manufactura [Martínez, Mattar y Rivera, 2005].

Según Morley [1980], citado por estos autores, el número de plantas manufactureras pasó de 548 entre 1957-1958 a 1 674 una década después, mientras la IED, según Bonilla y Campos [1982], citado asimismo por estos autores, pasó de 1 400 millones de dólares en 1960 a 5 000 millones en 1967, 10 000 en 1973 y 20 000 en 1978 [*Idem.*: 176 y 177].

Los estudiosos señalan que las etapas del proceso de industrialización de Puerto Rico se definen por la composición de sus ramas: en la primera predomina una manufactura tradicional intensiva de mano de obra de empresas “provenientes de sectores decadentes y que encararon un futuro sombrío en Estados Unidos.” [*idem.*: 176], mayoritariamente textil, de la confección y electrónica, que incorpora mano de obra femenina; en la segunda, de corta vida, 1970-1975 aparece la petroquímica; en la tercera, 1975-1996, se incorpora la industria de alta tecnología, especialmente la farmacéutica, y en la cuarta, desde hace más de una década se advierten ya problemas del modelo anterior [*Idem.*: 109].

La industrialización aceleró el crecimiento de Puerto Rico, mayor al de Estados Unidos, lo que llevó a hablar de la posible “convergencia”, especialmente en la primera etapa, cuando el PIB *per cápita* pasó de ser el 18.2% del de Estados Unidos en 1950 al 34% en 1971; posteriormente, aunque esa proporción bajó hasta 25% en 1986, superó el 30% en 2000 [*Idem.*: 169]. A este país se llegó a llamar “el quinto tigre” en 1996 por Baumol y Wolff. [citado por Martínez, Mattar y Rivera, 2005: 163].

En este proceso industrializador hay dos características cualitativamente diferentes a los procesos de los países latinoamericanos: Puerto Rico contó con la libre movilidad de la fuerza de trabajo: “Entre 1945 y 1965, de una población de 2 millones de habitantes, emigraron 500 000 [Duany, 2002, citado por Martínez, Mattar y Rivera, 2005: 212]. Entre 1940 y 1970 hubo una migración neta de 835 000 personas, la mitad del aumento natural de la población isleña [Rivera y Santiago, 1996, citado por

Martínez, Mattar y Rivera, 2005: 212]. Proceso que seguramente implicó la llegada de remesas. A lo que se agrega la transferencia de recursos federales del gobierno de Estados Unidos que representaron 6.5% de los ingresos públicos en 1950 y 20% en 1970 [*Idem.*: 49].

La ventaja de la mano de obra barata se fue erosionando en la medida en que subía el salario de Puerto Rico hasta igualarse al salario mínimo de Estados Unidos, por lo que la maquila se fue desplazando hacia nuestra región de estudio.

Según la información presentada por estos autores el salario por hora en la industria manufacturera de Puerto Rico en 1950 era equivalente al 27% del de Estados Unidos y para 1965, cuando empieza el modelo maquilador en México, alcanzó 41%; y para 1990, cuando se generaliza el modelo maquilador en los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe representaba 54%. Desde 1983 rige el salario mínimo estadounidense [*Idem.*: 117 y 118].

La relocalización industrial de las grandes empresas estadounidenses más allá de Puerto Rico expresaba el proceso de reestructuración industrial del capital transnacional desde mediados de los años sesenta para recuperar su tasa de ganancia y al mismo tiempo enfrentar la competencia que en su propio mercado interno representaba la importación creciente de los productos japoneses, inicialmente de prendas de vestir y posteriormente electrónicos y automotrices, y después de los tigres asiáticos. Este proceso

[...] implica redescubrir una fuerza de trabajo susceptible de ser explotada en condiciones que la evolución moderna del capitalismo central ya imposibilita en el centro. [Busca...] aislar los procesos con masiva intervención de la mano de obra, y trasladarlos a zonas donde es posible explotarla en forma no menos intensa. El efecto es el equivalente al que se lograría en los países centrales si fuera posible extender el tiempo de trabajo, aumentar su intensidad y sobre todo disminuir sus salarios. Existe cierta analogía con las condiciones prevalecientes en las décadas iniciales de la revolución industrial, cuando la acumulación intensa coincidió con una extendida pauperización. [Trajtemberg, 1980: 105].

Como ya analizamos en el capítulo I, frente a la crisis tan profunda que enfrentó el capitalismo a nivel internacional desde mediados de los años sesenta, se abre paso un complejo proceso de reestructuración del sistema en el que se inserta la maquila.

Es decir, que muchas partes del proceso de trabajo completo que se realizaban en las fábricas a gran escala, fueron trasladadas a “plantas gemelas”, “filiales”, “maquiladoras”, “proveedores”, solos o “en clusters”; asimismo mucho del trabajo de

mantenimiento y servicio fue trasladado a la “subcontratación de servicio” de pequeñas empresas o incluso a trabajadores “independientes” o “autónomos” contratados por agencias intermediarias o en lo individual. La revolución de las telecomunicaciones y del transporte facilitó este proceso de reestructuración internacional de las transnacionales.

En el plano internacional también cambia cualitativamente la antigua división internacional del trabajo; lo que inició como relocalización industrial a finales de los años sesenta se transforma radicalmente en las últimas dos décadas para establecerse la división del trabajo a la que da pie el proceso fragmentado del trabajo, creándose así la industria maquiladora que configura una nueva forma de industrialización, particularmente, pero no en forma exclusiva, en los países subdesarrollados.

Hacia nuestros países se trasladan las fases ensambladoras de la producción industrial que son intensivas en fuerza de trabajo, conformándose modernos “enclaves productivos” que nos han convertido en exportadores de manufacturas. En los últimos años la descentralización es mayor y se trasladan “paquetes completos” del proceso productivo.

Esto implica tres características del trabajo en la nueva división internacional: traslado de la fase del proceso de trabajo que es intensiva en fuerza de trabajo a países subdesarrollados, bajos y diferenciales salarios y la incorporación masiva de las mujeres para ensamble de partes minúsculas de partes y equipos eléctricos y electrónicos, muebles, juguetes, joyería y relojes, prendas de vestir, etcétera.

Uno de los ejes de la acumulación, de la reproducción del capital, en esta etapa es el que el precio de la fuerza de trabajo es menor a su valor, por lo que es incapaz de cubrir la necesidad de reproducción de la fuerza de trabajo; en otras palabras, descansa en un incremento considerable del trabajo en los países subdesarrollados en condiciones de sobreexplotación. Y repetimos, en 2006 había 3 500 zonas exportadoras en 130 países donde trabajaban 66 millones de personas, 40 de ellos se localizados en China (véase cuadro 10).

México, Centroamérica y el Caribe conforman una región maquiladora definida por el capital transnacional que tiene una primera época, de 1965 a 1980, durante la cual el inicio de la crisis estadounidense limitó en la mayoría de los países, a excepción de México.

El Estado es uno de los pivotes del nuevo modelo, promueve bajo las direcciones del Banco Mundial y de la organización de Naciones Unidas para el

desarrollo industrial (ONUDI) la delimitación de zonas francas y la configuración de enclaves territoriales bajo la denominación de parques industriales.

La industria maquiladora desempeña un papel importante en la balanza de pagos a través de la inversión extranjera directa que impone el modelo y el balance positivo de la balanza comercial del sector, destacando las exportaciones maquiladoras, y en la generación de empleo

La crisis y la política neoliberal imponen el nuevo modelo manufacturero exportador en la región que en Centroamérica y el Caribe corresponde al modelo maquilador trasnacional y en México se combina con la exportación de manufacturas no maquiladoras que realiza en gran parte el capital monopolista trasnacional, mexicano y extranjero, donde la industria automotriz concentra las exportaciones.

En Centroamérica y la República Dominicana Estados Unidos promueve también este patrón industrial como propuesta de desarrollo alternativo frente al triunfo de la revolución sandinistas y los avances de la guerrilla en El Salvador y Guatemala, sin dejar de utilizar los mecanismos militares y paramilitares. En Honduras la presencia estadounidense se militariza con la base militar al tiempo que se abre paso el nuevo modelo maquilador.

En México aparece desde hace más de cuatro décadas, en la República Dominicana desde 1969 y en los otros países de la región se presenta desde finales de los años ochenta, con antecedentes en los setenta en Haití, Guatemala, Honduras y El Salvador.

En 1988 había 70 000 trabajadores en la maquila en la República Dominicana, 50 000 en Haití y en Barbados 20 000, la mayor parte en la confección [Ceara-Hatton, 1988; CNPF, 2000]. En México se registraban 369 89 trabajadores [INEGI,2000]. .

Para toda la región crece explosivamente en las últimas dos décadas del siglo XX con la apertura indiscriminada de los mercados nacionales y la configuración de los mercados regionales trasnacionales, definiéndose una generalizada especialización en la producción de prendas de vestir en la región maquiladora, con una importantes diversificación el caso mexicano con especialización en autopartes y electrónica, y una especialización electrónica en el caso de Costa Rica con la empresa INTEL que desplaza a la maquila tradicional de la confección.

En México, como examinaremos más adelante, el modelo se consolida y diversifica desde los años ochenta con el dinámico crecimiento de la maquila de

autopartes que responde a la reorganización de la industria automotriz y con el TLCAN adquiere un mayor dinamismo en todas sus ramas, particularmente la de la confección.

En Centroamérica y la República Dominicana el proceso tiene un auge a finales de los años ochenta y en el contexto de apertura y reorientación de la producción hacia el exterior, la maquila ha transformado la estructura productiva y del sector externo en la región.

En el año 2 000 se registraron 5 870 empresas maquiladoras en la región en donde laboraban 1 840 732 personas, la mayoría mujeres. En México se localizaban 3 590 plantas que ocupaban a 1.3 millones de trabajadores; en Centroamérica, en 1 140 plantas laboraban 354 238 trabajadores y en la República Dominicana 481 empresas daban empleo a 195 262 personas (véase cuadro 16).

**CUADRO 16**  
**LA MAQUILA EN MÉXICO, CENTROAMÉRICA Y LA REPÚBLICA**  
**DOMINICANA 1990-2006**

	Personal				Establecimientos		
	1990*	1996	2000	2006	1996	2000	2005
México	446436	803030	1291232	1202134	2553	3590	2810
Costa Rica	46100	47972	28191	43060	189	280	55
El Salvador	12301	42000	82517	179868	190	270	150
Guatemala	59343	61800	100000	144361	220	330	219
Honduras	15520	78583	106530	130145	174	230	230
Nicaragua	1313	13000	37000	80515	19	30	65
R. Dominicana	130045	164639	195262	148411	436	481	556
Total	711058	1211024	1840732	1928494	3781	5211	4085

\* Guatemala 1993, El Salvador 1994, Honduras 1992 y Nicaragua 1992.

Fuente: CEPAL, [2009], *Istmo Centroamericano: estadísticas del sector manufacturero y de la industria de exportación*, México, 2009.

Trejos, María Eugenia, [2008], "Conduce la industria maquiladora al desarrollo de Centroamérica", en Puyana, Alicia [2008],

Dussel, Enrique [2004], *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA*, México, CEPAL.

INEGI [2007 y 2003], *La industria maquiladora de exportación. Estadística mensual*, Aguascalientes, abril.

Buitelaar, Rudolf, M. et. Al [2000], *Centroamérica, México y República Dominicana. Maquila y transformación Productiva*, Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL.

INCAE [2003], *Directorio Centroamericano de la Industria de la Confección y Textil Full Package 2003*, San José, Full Package.

La contribución del valor agregado de la maquila es significativa, tanto en su participación en el valor agregado de la manufactura como en el PIB. En el caso del Mercado Común Centroamericano llegó a representar, en el año 2000, cerca de la quinta parte y 5.2%, respectivamente.

En 1980, la maquila en la región exportó 3 722 millones de dólares de los cuáles México realizó 67.7% del total; en 1990 la exportación alcanzó 15 942 millones; para el año 2000 había multiplicado 5.6 veces ese monto y alcanzado 89 688 millones de dólares y para el 2005 superaba los 109 000 millones, concentrando México cerca del 90% del total por el impulso que le dio el TLCAN (véase cuadro 17).

**CUADRO 17**  
**EXPORTACIONES MAQUILADORAS 1980-2005**  
(millones de dólares)

	1980	1990	2000	2005
México	2519	13873	79467	97401
Rep. Dominicana	117	1124	4771	4735
Costa Rica	289	399	3595	4250
Guatemala	359	285	865	1346
El Salvador	255	180	650	953
Honduras	104	53	293	674
Nicaragua	79	28	47	86
Total	3722	15942	89688	109445

**Tasa de crecimiento**

	1990-2000	2000-2005	1990-2005
México	16.7	1.6	11.5
R. Dominicana	13.3	-2.6	7.7
Costa Rica	22.1	0.9	14.6
Guatemala	9.5	6.6	8.5
El Salvador	11.5	5.3	9.4
Honduras	16.3	15.3	16.0
Nicaragua	3.2	10.1	5.5

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico, 2000 y 2008*, Santiago de Chile 2009, *Istmo Centroamericano: estadísticas del sector manufacturero y de la industria de exportación*, México.

La industria maquiladora de la región, repetimos, está integrada al proceso industrial de los Estados Unidos, pues su producción prácticamente en su totalidad se

exporta a ese país, independientemente del capital de origen y es en gran medida, repetimos, un comercio intrafirma.

Sin embargo, hay que destacar la participación del capital nacional en la maquila de la región, determinada en gran parte por el peso de la industria de la confección donde tiene una participación significativa.

Es importante advertir que la fuerza de trabajo femenina fue la predominante en la primera década del proceso, en la segunda se incorpora la fuerza de trabajo masculina y actualmente en México y la República Dominicana, el trabajo maquilador tiene una composición similar por género en general, pero sectorialmente es diversa: en la confección predominan las trabajadoras.

Entre los procesos de reorganización industrial internacional estrechamente ligados al proceso maquilador están, como ya se señaló en el capítulo I, los de la industria automotriz, la electrónica y la confección. México tiene la mayor diversidad de actividades en la maquila, destacando la electrónica y la de autopartes; en Costa Rica tiene un peso importante la electrónica; en la mayoría de los países maquiladores de la cuenca del Caribe predomina la maquila de la confección y antes de la crisis del 2008-2009 se había iniciado un proceso de diversificación. Por la presencia general de la maquila de la confección en toda la región de estudio presentaremos ahora una panorámica del sector.

### ***La maquila de la confección***

La industria textil es una rama tradicional manufacturera de siglos cuya cadena de producción va de la elaboración de las fibras, químicas o naturales, a las telas y posteriormente la elaboración de prendas de vestir que incluye diseño, corte y confección. En la reestructuración industrial actual la fragmentación del proceso ha permitido que la confección, el ensamble de las prendas de vestir, sea trasladada, en función del precio de la fuerza de trabajo, por las grandes compañías a múltiples y diversos países y sea la que presenta mayor dispersión geográfica [Dicken, 1998].

En esta actividad se combina la presencia de las grandes transnacionales de fibras químicas y las grandes compañías oligopólicas que controlan la comercialización de la producción final, con la de medianas y pequeñas empresas, talleres e incluso el trabajo a domicilio, que realizan el ensamble y acabado final de las prendas. Este último eslabón de la cadena se realiza en un mercado internacional altamente competitivo entre las medianas y pequeñas empresas, dado que su nivel de capitalización es bajo. Así la

cadena de valor en esta actividad, caracterizada por Gereffi, como una presidida por empresas comercializadoras, compradoras, ya sean subcontratadas por empresas marca o por cadenas de tiendas minoristas, define las reglas de operación de las maquiladoras locales.

La confección es una rama intensiva en fuerza de trabajo femenina, con poca calificación, y cuyo proceso implica un amplio conjunto de submaquila, subcontratistas y contratistas, así como diversas modalidades de inserción con el mercado internacional, desde subcontratos con tiendas departamentales a filiales o maquiladoras de empresas transnacionales, cuya característica principal es su informalidad, no son contratos legalmente, son pedidos.

Estados Unidos, desde la década de los cincuenta empezó a perder competitividad en esta rama y Japón aumentó sus exportaciones de ropa a ese país, por lo que entre las primeras medidas que el gobierno estadounidense aplica es el régimen de cuotas y en 1957 firma un acuerdo con Japón para limitar sus exportaciones. Asimismo apoya la relocalización de sus plantas industriales en busca de menores costos de la fuerza de trabajo, inicialmente, como ya señalamos, a Puerto Rico y posteriormente a México; y establece mecanismos arancelarios, como la regla aduanal 807 en 1963 que aplica impuestos sólo al valor agregado a los productos ensamblados fuera de su territorio. Hacia finales de los sesenta ya es significativa la presencia de la producción de los tigres asiáticos, por lo que el acuerdo multifibras en 1974 limitó los volúmenes de exportación hacia diversos países, fortaleciendo el régimen de cuotas [Trejos, 2008: 225; Taplin, 1994].

La multiplicación y dispersión territorial del modelo maquilador como resultado de la competencia en el mercado estadounidense es reconocida también por la CEPAL.

“Cuando los productores nacionales de los Estados Unidos se vieron afectados por la fuerte competencia en el mercado mundial de confecciones, transfirieron la etapa de ensamble y costura, con predominio del uso intensivo de mano de obra y de máquinas sencillas con poca automatización, hacia los países con amplia oferta de trabajadores y salarios reducidos.” [CEPAL, 1997: 47, citado en Trejos, 2008].

Para comprender mejor la expansión en la última década del siglo XX la maquila de la industria de la confección, tanto en México como en Centroamérica y El Caribe, es necesario tener presente algunos datos de la reestructuración de esta industria a nivel internacional, particularmente la de los Estados Unidos. La industria textil en este país ha registrado una larga decadencia estructural [CEPAL, 1999: 183] que obligó a



desplazar hacia estas regiones la confección, estableciendo para ello acuerdos comerciales que favorecen la circulación de estos artículos con bajos o nulos aranceles (La Iniciativa de la Cuenca del Caribe desde 1983, su revisión en 1990, el TLCAN en 1994 y la modificación e la ICC en 1999 al tiempo que mantiene en su territorio la rama textil y, sobre todo, ha modernizado radicalmente su estructura gerencial, de producción y comercialización [Mortimore, 1999]. Con ello ha conformado un sistema regional de producción y maquilas.

La reestructuración de las trasnacionales de la industria de la confección que se consolida con el TLCAN llevó a la aplicación implacable de una política laboral empresarial, de una guerra contra el trabajo, para llevar a la baja los salarios de los trabajadores imponiendo condiciones de sobreexplotación y precariedad laboral a los trabajadores mexicanos adonde se trasladan miles de empleos y, consecuentemente presionando a los trabajadores estadounidenses para bajar sus salarios. Pues como lo advertían los ejecutivos de Hanes en 2005, el 80% de sus costos laborales están en Estado Unidos donde apenas si está localizada la quinta parte de todos sus trabajadores [SEC, 2006].

Entre 1985 y 2000 el número de trabajadores de la confección en Estados Unidos había caído un 50%, de 1 120 400 a 633 200,<sup>2</sup> mientras en México aumentó más del doble al alcanzar 357 000 trabajadores [Gereffi, Spener y Bair, 2002: 5], cuatro quintas partes de ellos ubicados en la maquila de la confección en el último año, cuyo número era 13 veces el de los trabajadores en el sector el primer año (21 473).

En la globalización se registran en las dos últimas décadas dos versiones en las cadenas globales de suministro en la industria del vestido: “una versión asiática, en la cual las compañías locales de los NICs del este de Asia son abastecedores en gran parte de ropa femenina de los grandes comercializadores al detalle y mercados de marca, y el modelo de la Cuenca del Caribe, en el cual el proceso de ensamblaje se aísla en estos países, para proveer, principalmente, ropa íntima de mujer a través de subsidiarias de productores de marca o de ropa masculina a través de suubcontratistas extranjeros o naciones para compradores extranjeros” [Mortimore, 2002: 297].

En Centroamérica encontramos a través de la maquila la especialización productiva en pendas de vestir.

---

<sup>2</sup> En 1970 había en Estados Unidos 1.4 millones de trabajadores en la confección, 7% de la fuerza de trabajo de la industria manufacturera y para 1997 el 4.4% del total; había bajado también su participación en el PIB, era el sector empresarial más endeudado y a él le correspondía 9% de las quiebras empresariales [CEPAL, 1999].

En 1996 en Centroamérica el 80% de la industria maquiladora era de la confección, exportando el 90% de su producción a Estados Unidos: en la República Dominicana la maquila de la confección realiza las dos terceras partes de la exportación y en México en 2000 había 1088 establecimientos en esta rama (30.3% del total) que ocupaban a 282 755 personas (22% del total). Las exportaciones de la maquila del sector en este país representaron 10% del total de las exportaciones maquiladoras y 70% del total que realizó la rama nacional.

Las maquiladoras de la confección se clasifican en cuatro tipos según la complejidad del proceso que realizan: confección-acabado-empacado; corte-confección-acabado-empacado; corte-manufactura-accesorios y paquete completo. El crecimiento y desarrollo del sector que alcanza la producción bajo el modelo flexible, particularmente el justo a tiempo, lleva en cierta medida a la aglomeración industrial en varias zonas de nuestra región de estudio, que llevan incluso a hablar de clusters, y en algunas experiencias se avanzó hacia la producción del paquete de completo, como fue el caso de la Comarca Lagunera en México hacia el año 2000 y el Grupo M en la República Dominicana.

En esta rama es significativa la presencia del capital regional, lo que ha llevado a una reconversión del capital nacional del sector que tiene incluso características regionales y locales. De acuerdo a los directorios empresariales mencionados, en México en el año 2000, el capital nacional que se ubicaba en esta actividad, tenía 742 establecimientos (26.4% del total), donde laboraban 176 236 personas (14.7% del total); en Centroamérica en 2003, al capital regional correspondían 237 empresas, 35.3% del total, con 57 888 trabajadores, 18.7% del total; y en la República Dominicana el capital nacional, en 2007, tenía 169 empresas, 32% del total [CNZF, 2008].

De ello se encuentran ejemplos claros en la región de estudio y en México, en particular, como lo veremos más adelante, son muy interesantes y diversos los procesos de La Comarca Lagunera, Aguascalientes, Puebla y Yucatán en México y de Santiago de los Caballeros en la República Dominicana.

Antes de la firma del DR-CAFTA, las modificaciones a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe libre permitieron la importación de prendas de vestir de la región bajo el régimen 807, autorizada anteriormente, y 809 que autorizan sólo el ensamble con tela elaborado con hilaza estadounidense y corte realizado en ese país y la segunda permite ya el corte en la región [Martínez, 2008: 207].

El TLCAN y la ICC permitieron que las importaciones estadounidenses de la confección provenientes de nuestra región de estudio se multiplicaran casi ocho veces en la década de los noventa cuando registraron un máximo de 17 153 millones de dólares, triplicándose su participación al alcanzar 30% del total de las importaciones estadounidenses; México concentraba cerca de la mitad y el mercado común centroamericano más de la tercera parte, 11.4%. La República Dominicana, como México, alcanzó su máxima exportación de prendas de vestir en el año 2000, sin embargo su participación relativa había sido superior en 1993, antes del TLCAN (véase Anexo estadístico, cuadro 12).

Internacionalmente se advierten los cambios en la participación en el comercio internacional del vestuario. Entre los 50 países, principales proveedores de los miembros de la OCDE, 24 vieron disminuir su participación entre 1980 y 1995, la mayoría de ellos países desarrollados o de los denominados tigres asiáticos, al tiempo que lo incrementaban 26, la mayoría de ellos subdesarrollados. Destaca en primer lugar la participación China que se eleva del 2.7 al 17.6% y las bajas de Italia (12.9 al 7.9%), Hong-Kong (13.7 al 7.3%), Alemania (6.9 al 3.9%), y República de Corea (9.1 al 3.8%) [Mortimore, 1999:116].

De los países de la región de estudio, todos la elevan sensiblemente y en conjunto proporcionaron el 5.3% de las importaciones de vestuario realizadas por los países miembros de la OCDE en 1995. Proporción que será sensiblemente mayor, casi del orden del 10% para el año 2000.

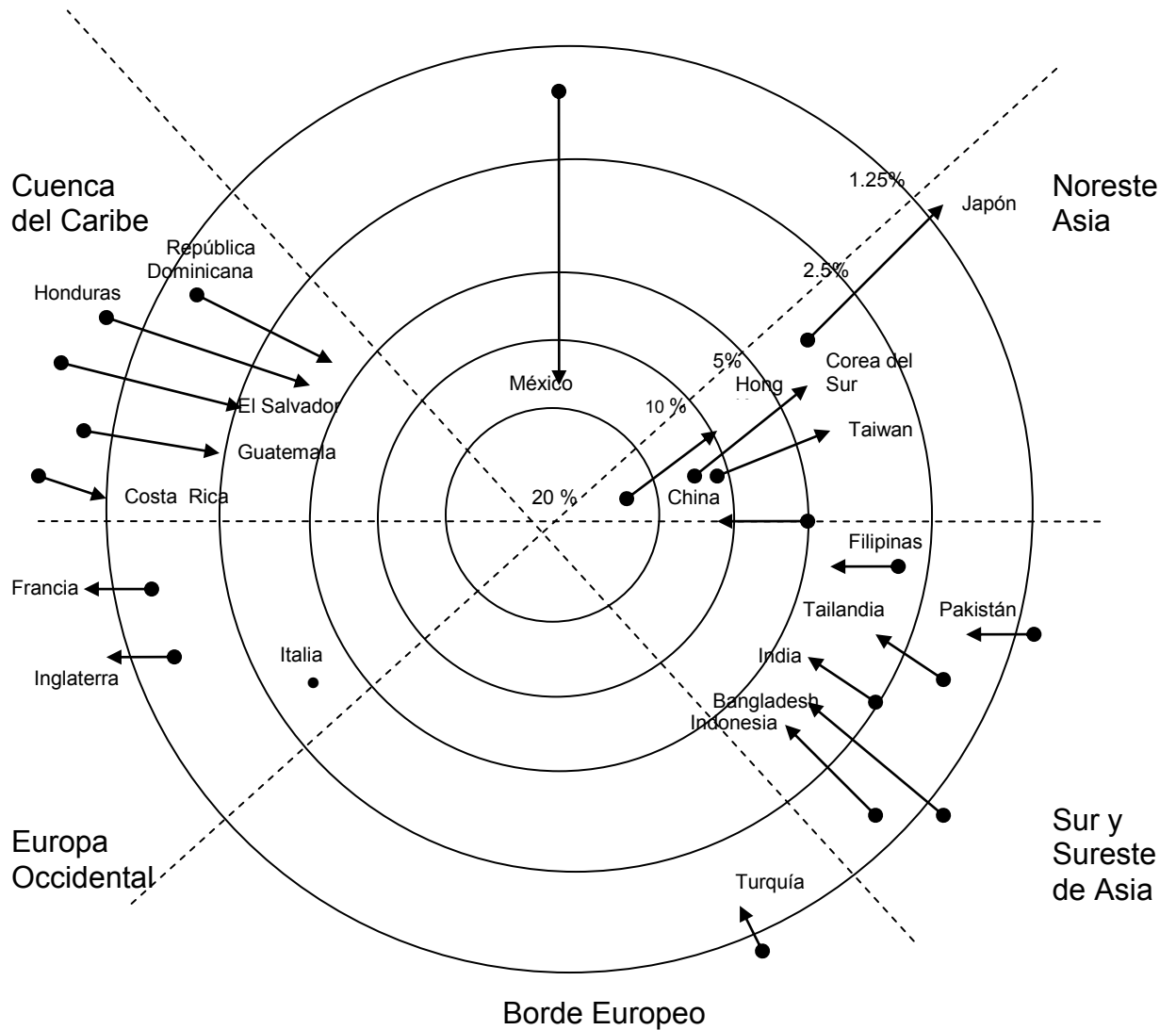
Como se advierte en el diagrama elaborado por Mortimer para las importaciones del vestido de Estados Unidos y Canadá entre 1985 y 2000 la participación de los países de nuestra región de estudio se elevó sensiblemente: México incrementó su participación de menos del 2% a cerca del 15%, la República Dominicana y Honduras de menos del 0.5% a 4.1%, El Salvador y Guatemala alcanzan una participación en el último año del 2.% mientras Costa Rica que alcanzó un máximo de 2.3% en 1993, la baja al 1.3%.

Sin embargo, esta tendencia de creciente participación de la producción de la región en las importaciones de Estados Unidos enfrentó profunda transformaciones del mercado mundial: de la crisis de los primeros años del siglo XXI, el fin del régimen de cuotas en el sector decretado por la OMC en 2005, la incorporación de China al mercado mundial, la firma del tratado de libre comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos, y el cambio en la organización de las

empresas transnacionales del sector en donde la producción masiva se desplaza por la producción de moda. Para 2007,

### DIAGRAMA 2

#### Participación en las importaciones de la industria del vestido de Estados Unidos y Canadá 1985-2000

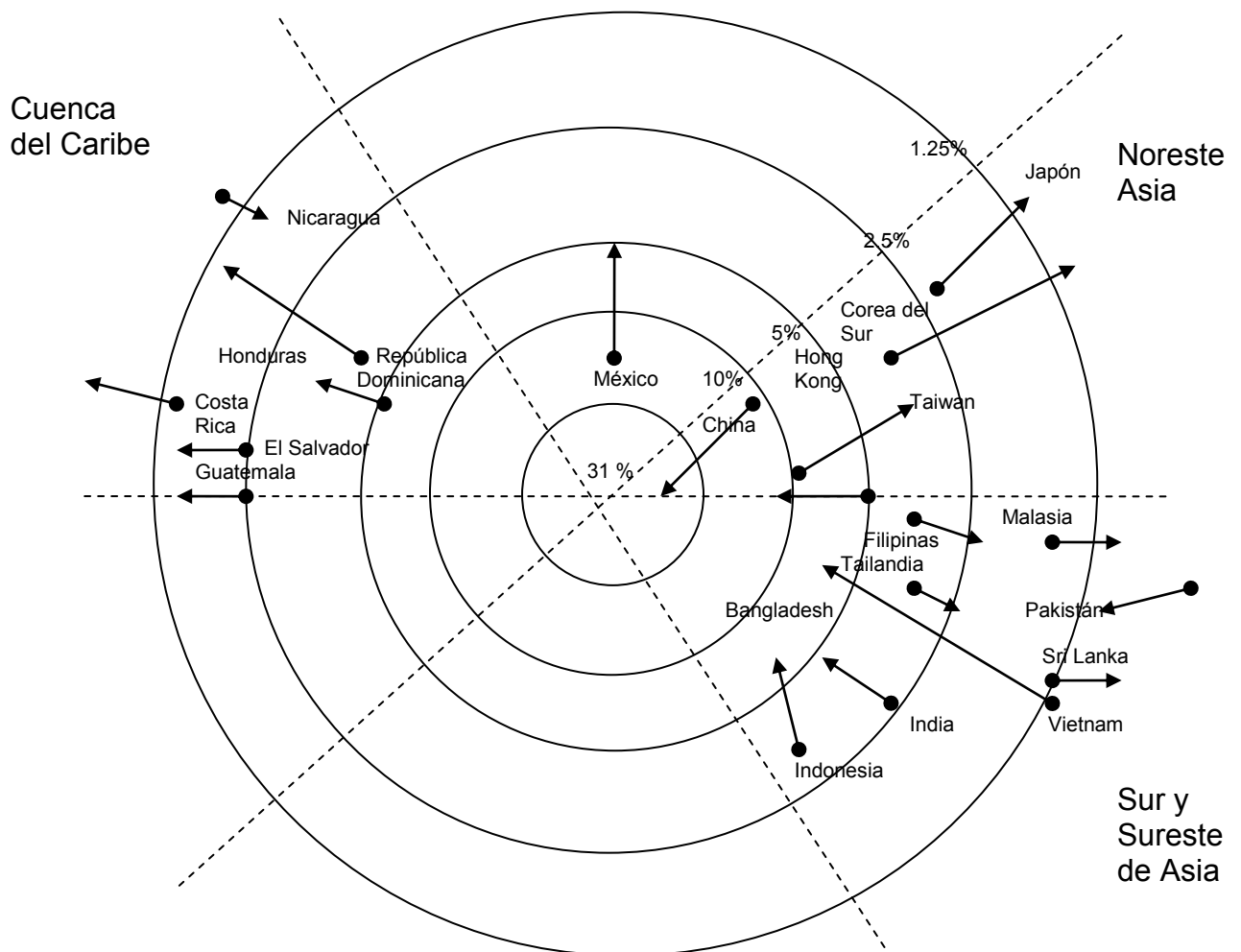


Fuente: Mortimore, Michael [2002], "When does Apparel become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin" en Gereffi, Spener y Bair, pp. 291-202.

China que había alcanzado una participación del 17.5%, antes del TLCN, había visto disminuir su participación al 10.4 en el 2000 y para el siguiente periodo eleva su participación en el mercado estadounidense y sus exportaciones representaron 31.3% del total de las importaciones de ese país en el año 2007, mientras nuestra región descendió al 16.7%. Por países la caída es dramática, de más de un 50%, en la participación de México en las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos al representar apenas 6.11; situación más grave atraviesa la República Dominicana pues sus exportaciones representaron en 2007 apenas 1.4% del total; Honduras, Guatemala y El Salvador también vieron disminuir su participación en menor proporción; mientras Nicaragua que inicia su participación en 1994 alcanza 0.6% en 2000 y duplica esa proporción para 2007. (véase diagrama 3 y Anexo Estadístico, 12).

### DIAGRAMA 3

#### Participación en las importaciones de la industria del vestido de Estados Unidos 2000-2007



Fuente: USITC Interactive Tariff and Trade DataWeb versión 2.9.1, abril del 2008.

***La precarización de las condiciones de trabajo*** es sin duda una de las expresiones de la sobreexplotación: los bajos salarios en la maquila, más bajos que los de los obreros de la industria no maquiladora, la ausencia de organizaciones sindicales que caracterizaron al empleo industrial en el modelo de sustitución de importaciones, los ingresos sometidos a los esquemas de productividad, la ausencia de prestaciones laborales superiores a las mínimas de salario y seguridad social, tales como ingresos por utilidades, así como la completa libertad del capital para la contratación y despido de fuerza de trabajo y la baja tasa impositiva para el capital que caracteriza a la maquila, repito, como una actividad de excepción fiscal y laboral.

En el año 2000, el total de trabajadores en el sector textil, incluyendo al trabajo en el sector maquilador, fueron 51 281 en Costa Rica, 161 552 en El Salvador y 68 586 en Nicaragua, que representaban la cuarta parte, 37% y 31% del total de trabajadores industriales, respectivamente. De ellos, eran mujeres 64, 74 y 76%, respectivamente.

En Costa Rica, el salario de las mujeres de la industria textil es equivalente al 78% del promedio nacional, en El Salvador ganan menos de la mitad y en Nicaragua 43% [Trejos, 2008: 217].

En el sector se presenta una alta rotación de la fuerza de trabajo, en gran medida por la precariedad de las condiciones y la gran demanda de trabajo que permitía que los trabajadores fueran a otras plantas en busca de mejores condiciones; pero en otros casos puede encontrarse la causa “en las políticas de las empresas” que despiden trabajadores para no ofrecer las prestaciones que define la legislación local [Idem.,: 235].

La informalidad de las relaciones entre contratistas, maquiladores locales, y las transnacionales que se presenta al no existir contratos entre ellos, sino pedidos, escritos o verbales, se convierte en una precariedad mayúscula del trabajo. Los empresarios pueden despedir a su antojo a los trabajadores fácilmente en función de los pedidos, para no pagar prestaciones, porque están embarazadas, porque no cumplen con las cuotas de productividad, por enfermedad y desde luego por participación sindical..

Los bajos salarios desde luego no cubren el costo de la canasta básica alimentaria en cuatro países de la región, registrándose el extremo en Nicaragua donde apenas si es equivalente a una tercera parte, y sólo en Nicaragua es superior [Idem.,: 237]. “Estos salarios son insuficientes para cubrir el costo de la canasta básica alimentaria en cuatro países de la región. Es Costa Rica el único caso en que se representa 1.6 de la misma “[Del Cid, 997].

Esto ilustra la sobreexplotación de la que nos hablara Marini. Asimismo el costo del trabajo maquilador representa una fracción muy baja del precio que paga el consumidor por prenda. Trejos ilustra lo anterior al recoger de otros autores los precios de algunas prendas: con un pantalón de mezclilla que se hace en Nicaragua por el que se paga 2.4 córdobas, menos del uno por ciento del precio al que se vende en Estados Unidos, de casi veinte dólares, 246 córdobas; una prenda que se vende a 57 dólares por la que se ha pagado 58 centavos.

Condiciones de trabajo que llevan a enfermedades profesionales no reconocidas: reumatismo, várices, problemas de columna, de los pulmones, de oídos, accidentes de trabajo, entre otros. Los problemas de la mala alimentación han llevado a no pocas protestas de los trabajadores. Hay un problema de dignidad para las trabajadoras en el trato, control de embarazo, las dificultades para asistir al médico, el autoritarismo de los jefes, supervisores, y el maltrato, especialmente en las maquilas coreanas.

La industrialización maquiladora ha generado una urbanización precaria que adquiere diferentes modalidades de desarrollo regional exógeno, fragmentación territorial, en algunos casos tipo enclave, que desarticula la dinámica regional y local. Casos extremos de la diversidad regional se presentan en Ciudad Juárez y Tijuana en México o en San Pedro Sula en Honduras, pues en los primeros su desarrollo regional se acompaña de toda la dinámica transfronteriza (comercio, servicios, turismo) que ha jugado un papel decisivo en su dinámica local.

Situación límite: las condiciones de vida y muerte de las trabajadoras maquiladoras en Ciudad Juárez, México.

## CAPITULO III

### LA MAQUILA EN MÉXICO 1965-2006

#### III.1 El desarrollo maquilador trasnacional en México<sup>1</sup>

En el surgimiento del patrón maquilador en México, a mediados de los años sesenta, se conjugaron dos procesos: la relocalización de fragmentos del proceso productivo intensivos en mano de obra de varias ramas de la manufactura en Estados Unidos debido a la baja en la tasa de ganancia de las empresas trasnacionales estadounidenses y a la invasión de su mercado por el capital extranjero en la industria de prendas de vestir, calzado y cuero, equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, inicialmente electrodomésticos; y la política oficial del estado mexicano para promover la industrialización de la frontera norte del país bajo el modelo maquilador y enfrentar los problemas que surgieron al finalizar el acuerdo migratorio entre México y Estados Unidos que provocó un incremento sustancial de fuerza de trabajo en los municipios fronterizos.

En otras palabras, el patrón maquilador responde al proceso de reestructuración del gran capital industrial estadounidense frente a la tendencia de la caída de su tasa de ganancia que se agrava con la competencia intercapitalista que provoca la presencia del capital japonés en su propio mercado interno. Proceso que es apoyado desde el Estado estadounidense con sus políticas comerciales y con la mayor apertura del gobierno mexicano de la zona franca de la frontera norte para la relocalización de los fragmentos del proceso industrial estadounidense intensivos en fuerza de trabajo con un costo mucho menor.

El eje de esta primera etapa de reestructuración industrial, la deslocalización, es una ofensiva de clase contra el trabajo, eliminando puestos de trabajo en la producción industrial estadounidense, para desplazarlos a zonas francas mexicanas donde el precio de la fuerza de trabajo es apenas una décima parte del salario industrial en Estados Unidos. Una ofensiva del gran capital trasnacional estadounidense contra los trabajadores de su país que descansa en la sobreexplotación de los trabajadores mexicanos.

La frontera norte de México ha sido una región con precaria jurisdiccionalidad mexicana, no hay que olvidar que en la primera mitad del siglo XIX Estados Unidos

---

<sup>1</sup> Este capítulo es resultado de un trabajo de varios años durante los cuales he podido realizar alrededor de 25 visitas a empresas maquiladoras en Tijuana, Juárez, Hermosillo, La Laguna y Yucatán.



promovió “la independencia” y posterior anexión de Texas y que a través de la invasión militar se apropió de la mitad de nuestro territorio.

Tradicionalmente, las fronteras, límites geográficos de la soberanía nacional, son una zona de liberalización comercial, legal e ilegal, y donde se presenta un laxo ejercicio de la legislación nacional. En el caso de México, la frontera norte es una región más permisiva del lado mexicano que del estadounidense, y las actividades de contrabando y liberalización comercial y de servicios se multiplicaron durante la era de la prohibición en Estados Unidos y provocaron que en nuestras ciudades fronterizas pulularan los giros negros para diversión de los estadounidenses, una de cuyas modalidades actuales son las famosas vacaciones de verano de los jóvenes y adolescentes estadounidenses, *spring breakers*, en Cancún.

La actividad maquiladora configura una dimensión territorial aún más *libre* de la jurisdicción nacional. La *zona franca* se transforma en una porción del territorio nacional donde la legislación fiscal y laboral se aplica con un alto grado de excepcionalidad, y más allá, al crearse los parques maquiladores, fraccionamientos urbanos con frecuencia cercados y mayoritariamente de propiedad privada, la *zona franca* se convierte en un territorio ocupado por el capital transnacional y administrado en sus servicios de infraestructura por el capital local, con el apoyo de los gobiernos municipales, estatales y nacional, lo que imprime modalidades específicas al desarrollo local.

En 1975, año de una primera contracción en la actividad, se contabilizaban 454 establecimientos que empleaban a 67 214 personas y su exportación, registrada por el Banco de México hasta 1991 como servicios de transformación, reportaba un valor de 454 millones de dólares; en 2006 se registraron 2 810 establecimientos, 1 202 134 trabajadores y una exportación por 111 824 millones de dólares con un saldo favorable de su balanza comercial de 25 297 millones (véase cuadro 18).

CUADRO 18

MEXICO: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

	1975	1980	1985	1990	1993	2000	2003	2006
Total nacional								
Nº establecimientos	454	620	760	1703	2114	3590	2860	2810
Personal ocupado	67214	119546	211968	446436	542074	1291232	1062105	1202134
Técnicos de producción	5964	10828	25042	53349	60986	153392	137122	167707
Empleados Administrativos	3440	6698	13052	32729	40405	92439	84923	101662
Obreros	57850	102020	173874	360358	440683	1040077	840060	942865
Obreros hombres	12575	23140	53832	140919	178512	468695	386293	430238
Obreras mujeres	45275	78880	120042	219439	262171	576706	453767	512627
Rem/ per anual (pesos 94)*		22046	18490	19027	18916	20058	82299	83745
Valor agregado (millones de pesos corrientes)**	4	18	325	9919	17264	163415	198694	265220
Exportaciones (millones de dólares)***	454	2519	5093	13873	21853	79467	77405	111824
Exportaciones por trabajador (dólares)	6755	21071	24027	31075	40314	61544	72879	93021
Saldo de la balanza comercial				3552	5410	19421	18857	25297

\* Las remuneraciones a precios de junio de 2002, para 2003 y 2006 con valor de 71 474 pesos en 2000.

\*\* En las fuentes oficiales los datos de 1975, 1980 y 1985, son de miles de millones de pesos, por el cambio de moneda posterior.

\*\*\* Las exportaciones de 1975 reportadas por el Banco de México como servicios de transformación

Fuente: INEGI, *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de exportación*,

Aguascalientes, abril 2000, junio de 2005 y febrero 2007.

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México, 1986

Carlos Salinas de Gortari, *VI Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*, 1994.

Banco de México, *Informe anual*, varios años

Los especialistas del Colegio de la Frontera Norte, Jorge Carrillo, Alfredo Hualde y Cirila Quintero, señalan que la heterogeneidad que se ha conformado a lo largo del desarrollo maquilador requiere analizarse desde los modelos productivos y los procesos de escalamiento hacia mayor complejidad e integración de procesos: “[...] el modelo para describir y analizar la heterogeneidad de la industria maquiladora no es suficiente; se requieren otros conceptos de nivel medio, como es el caso de los modelos productivos, o incluso más micro, como las trayectorias evolutivas de las empresas (las *generaciones*).” [Carrillo, Hualde y Quintero, 2005:31].

La primera etapa se caracteriza por el ensamble más simple concentrado en dos grandes actividades: la maquila de maquinaria, equipo y materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y la de prendas de vestir, calzado y cuero, localizadas en municipios de la frontera norte, y realizadas fundamentalmente por mujeres trabajadoras.

José Luis Ceceña reporta, a partir de datos estadounidenses, que durante los primeros cinco años se instalaron 190 empresas que en 1970 empleaban alrededor de 19 000 trabajadores, con un capital de 158 millones de pesos, 71.3% extranjero [Ceceña, 1971]. Al capital nacional correspondían 45 millones, aparte de registrarse posibles prestanombres, se localizaba, principalmente, en la maquila de la confección.

En la primera década, por la naturaleza del capital invertido como importaciones temporales de maquinaria, se le conoció a esta actividad como empresas de *capital gaviota*, “[...] que vienen cuando el ‘clima’ es propicio y se van cuando así conviene a su propietarios” [Idem.: 145] o *golondrino*, cuando salieron y despidieron a miles de trabajadores en la crisis de 1974-1975.<sup>2</sup>

La estadística oficial sistemática se proporciona a partir de 1975 cuando se registran 454 establecimientos que emplean a 67 214 trabajadores, 86% obreros, y de éstos, más de las tres cuartas partes son mujeres; 8.9% técnicos de producción y 5.1% empleado (véase cuadro 18). En ese año 58% de los trabajadores laboraban en la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos en 179 establecimientos y 12 672 trabajadores de prendas de vestir lo hacía en cerca de la cuarta parte de las plantas (véase Anexo estadístico, cuadro 13).

Al finalizar el primer periodo en 1980 existían 620 empresas, con 119 546 trabajadores, concentrados en la frontera norte (88%), que exportaban 2 519 millones de

---

<sup>2</sup> Según la estadística oficial se perdieron 8 760 trabajadores entre 1974 y 1975 [INEGI, 1981 y 1986].

dólares.<sup>3</sup> Los trabajadores se concentraban en la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (33.1%), maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos (24.9%), equipo y partes no eléctricas (15.8%) y en prendas de vestir (14.7%). La industria de autopartes reporta 53 establecimientos que emplean 6.3% del total de trabajadores y se registran otras ocho ramas que en conjunto emplean al 19.4% de los trabajadores: ensamble de muebles, juguetes y artículos deportivos, calzado y cuero, la selección y preparación y empaque de alimentos, productos químicos y la proporción de servicios (véanse cuadro 19 y Anexo Estadístico, cuadro 13).

El segundo periodo se inicia con la crisis de la deuda mexicana que se manifestó en un proceso inflacionario y devaluatorio que abarató aún más la fuerza de trabajo del país que se engarza con la dinámica de la crisis estadounidense que lleva a una reestructuración de su industria automotriz en la que destaca, en primer lugar, su reubicación de la zona centro hacia el norte del territorio nacional [Vieyra, 2005].

Al mismo tiempo el gobierno de Estados Unidos instrumenta, a través del Fondo Monetario internacional y el Banco Mundial, el desmantelamiento del Estado mexicano para la privatización de las empresas públicas y la reorganización, „adelgazamiento’, y eliminación de los subsidios de los servicios públicos para garantizar el pago de la deuda externa; la apertura y desregulación para facilitar la entrada del capital extranjero; y una brutal ofensiva contra el trabajo a través del control salarial, determinada por el FMI desde el primer acuerdo firmado en 1977, con incrementos anuales menores a un 10% frente a una inflación de dos y hasta tres dígitos, el desempleo masivo y la pérdida de derechos y prestaciones adquiridas.

Es así que la dinámica de la maquila de autopartes responde a la reestructuración de la industria automotriz estadounidense y a la apertura del mercado interno mexicano en la crisis con la incorporación al GATT en 1985. Los establecimientos del sector pasan de 53 en 1980 a 169 en 1993 y los trabajadores crecen a una tasa media anual de 24.3% al pasar de 7 500 a 126 650 personas (véanse Anexo estadístico, cuadro 14 y cuadro 20).

---

<sup>3</sup> El Banco de México reporta la actividad maquiladora en la balanza de pagos como servicios de transformación desde 1966 hasta 1990. El anexo estadístico del VI Informe de Gobierno de Carlos Salinas de Gortari proporciona una estadística de exportaciones de la maquila de 1980 a 1993 que se recogen en el cuadro 18.

## CUADRO 19

### ESTRUCTURA RAMAL DEL EMPLEO EN LA MAQUILA

	1980	1993	2000	2006
Nacional	119546	542074	1291232	1202134
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0
Mat y acc eléc y electró	33.1	24.2	26.1	21.7
Confección	14.7	11.8	21.9	14.1
Autopartes	6.3	23.4	18.4	22.6
M eq y ap Eléc y electró	24.9	10.6	8.1	10.6
Muebles	2.7	6.0	4.7	4.9
Servicios	5.1	5.1	3.8	4.3
Prod. Químicos	0.1	2.2	2.1	3.0
eq y part no eléctricas	15.8	1.7	1.1	1.7
Alimentos	1.2	1.0	0.8	0.9
Juguetes y art.				
Deportivos	2.3	2.1	1.1	0.7
Calzado y cuero	1.5	1.3	0.7	0.5
Otras ind. Man	6.6	10.5	11.1	14.6

Fuente: INEGI, *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de exportación*, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.

La industria automotriz trasnacional estadounidense que atraviesa una crisis estructural desde los años setenta enfrenta, además, una intensa competencia en su propio mercado interno por la masiva penetración de la producción japonesa e inicia entonces una estrategia de reestructuración y relocalización y transforma a México en una plataforma territorial de exportación. Establece nuevas plantas armadoras, que a diferencia del patrón anterior cuando sus filiales, localizadas mayoritariamente en la zona metropolitana de la ciudad de México, producían para el mercado mexicano, lo harán ahora para la exportación a Estados Unidos. Estas plantas se ubican en Sonora (Ford), Aguascalientes (Nissan), Tamaulipas (General Motors y Chrysler) y de motores en Chihuahua, y se instalan centenares de empresas de autopartes en el norte del país [Vyera, 2005, Juárez, 1999]. Entre 1985 y 1993 se establecen 103 nuevas plantas maquiladoras en la rama y el número de trabajadores se triplica (véase Anexo estadístico, cuadros 13 y 14).

**CUADRO 20**  
**TASA DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO 1980-2006**

	1980-1993	1993-2000	2000-2006	1993-2006	1980-2006
Nacional	12.3	13.2	-1.2	6.3	9.3
Mat y acc eléc y electrón	9.7	14.4	-4.2	5.4	7.5
Confección	10.5	23.6	-8.2	7.8	9.1
Autopartes	24.3	9.4	2.2	6.0	14.8
M eq y ap Eléc y electrón	5.2	8.9	3.4	6.3	5.8
Muebles	19.5	9.3	-0.7	4.6	11.8
Servicios	12.5	8.5	0.9	4.9	8.6
Prod. Químicos	46.5	12.2	5.4	9.0	26.4
eq y part no eléctricas	-5.5	6.6	6.3	6.5	0.3
Alimentos	10.9	9.7	1.6	5.9	8.4
Juguetes y art. deportivos	11.4	3.7	-9.6	-2.6	4.2
Calzado y cuero	11.4	2.9	-6.9	-1.7	4.6
Otras ind. Manufactureras	16.4	14.2	3.4	9.1	12.7

Fuente: INEGI, *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de exportación*, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.

Esta nueva actividad maquiladora se acompaña de cambios en el proceso de producción y trabajo, que se aceleran desde finales de los años ochenta con la introducción de maquinaria computarizada y microelectrónica y la incorporación de algunas características del toyotismo, la entrega justo a tiempo, que se registra en autopartes y en algunas empresas electrónicas, lo cual se generalizará en las demás ramas en los años noventa, e implica una mayor incorporación de hombres y personal técnico y empleado.

Los obreros en la industria maquiladora pasan de representar 86% del total en 1975 al 83% en 1980 y 82% en 1993; y los técnicos llegan a representar 11.3% del total. Asimismo, hay un cambio de sexo en el trabajo y la incorporación de la fuerza de trabajo masculina se multiplica por siete, al pasar de 23 140 obreros en 1980 a 178 512 en 1993. En la maquila de autopartes, en particular, el proceso es más acentuado: en 1980, la tercera parte de los obreros eran hombres, en 1993 casi la mitad (48.8%) y para el 2000, el total de trabajadores masculinos eran 56.7% de la fuerza de trabajo (obreros, técnicos y empleados).

En un trabajo pionero Brown y Domínguez [1989] encuentran que nueva maquinaria microelectrónica coexiste con modernización parcial de algunas plantas y con plantas tradicionales de ensamble, lo que las lleva a hablar de la heterogeneidad tecnológica.

Otros estudiosos del Colegio de la Frontera Norte Hualde y Carrillo, avanzan en el estudio concreto de la diversidad de la industria maquiladora y señalan que en la segunda etapa se presentan las maquiladoras de segunda generación que introducen procesos flexibles, impulsan el desarrollo regional de la frontera norte, al tiempo que surge la heterogeneidad de la industria y se mantienen los bajos salarios [Carrillo, Hualde y Quintero, 2005].

La maquila de autopartes en 1993 llega a concentrar 23.4% de los trabajadores (126 660) con la más alta tasa de crecimiento medio anual del empleo de las 12 ramas registradas entre 1980 y 1993 (véanse cuadros 19 y 20). La participación del empleo en la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos baja cerca de diez puntos, si bien cuadruplicó su número de trabajadores y representó 24% del total; la de la confección que en 1975 empleaba 18.9% de los trabajadores había perdido importancia proporcional y antes del TLCAN empleaba a 63 999 personas, 11.8%, al tiempo que inició en este periodo su desplazamiento hacia el interior de las entidades fronterizas del norte.

Otra transformación del periodo fue la aparición del capital japonés en la maquila eléctrica y electrónica que llega a tener grandes plantas con miles de trabajadores. Al tiempo que la industria de esta rama se reestructura en Estados Unidos y se dirige hacia nuevos sectores, abandonando, por ejemplo, la producción de televisores [Dicken, 1998].

En otros trabajos he analizado la presencia de las empresas trasnacionales en la industria maquiladora de México. Por ahora sólo destacaré que en 1988 se reportaron en un directorio estadounidense 93 empresas que tenían más de dos maquiladoras o empleaban a más de 500 personas; destacando en primer lugar General Motors con 29 maquiladoras en 12 municipios que ocupaban a 24 599 trabajadores, en segundo lugar la Zenith Electronics con 11 plantas en cinco municipios con 21 547 empleados [Morales, 1992].

Este segundo periodo se inscribe asimismo en la crisis del viejo modelo de industrialización por sustitución de importaciones en el país y en la imposición del nuevo patrón de acumulación, vía las denominadas políticas de ajuste decretadas por el FMI en contubernio con los gobiernos mexicanos, que conlleva el cambio de política industrial para apoyar la reorientación de la producción industrial para el mercado externo y la redefinición de la actividad productiva del Estado, al mismo tiempo que caen los precios internacionales de petróleo. En 1983 hay un nuevo decreto para

impulsar la actividad maquiladora y un programa nacional para impulsar la exportación manufacturera con nuevos incentivos y con los programas de industrialización y comercio exterior se fomenta la orientación exportadora industrial. Jenkins Rhys “afirma que el paquete de subvenciones otorgadas por México permite una decisiva ventaja en costo, de un tercio por encima de Estados Unidos o Japón.” [Rhyns, 1989].

Las exportaciones manufactureras, incluyendo a la maquila, elevan su participación en el total en medio del periodo recesivo de los años ochenta. En 1981 cuando se registró el máximo de las exportaciones petroleras, representaron 28.2% del total de las exportaciones nacionales; para 1986, después de la entrada al GATT, representaron 59.5%; para 1991 cuando se negocia ya el TLCAN, alcanzaron 74% y a partir de 1993 el 80% (véanse cuadro 20 y Anexo estadístico, cuadro 15). Hay que tener presente la caída de los precios internacionales del petróleo que hicieron caer el valor de sus exportaciones y de haber registrado 16 101 millones de dólares en 1981 descendieron a 6 307 millones en 1986, mientras su participación bajó de representar 73% del total en 1981 al 32.6% en 1988 [Banco de México, 1982 y 1989].

**CUADRO 21**  
**EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 1980-2006**

Año	Maquila*	Manufactura**	Maq + Manf	Totales***	Maq / Total	Maq + Mf / Total
1980	2519	3383	5902	17827	14.1	33.1
1985	5093	4978	10071	26957	18.9	37.4
1993	21853	19832	41685	51886	42.1	80.3
2000	79467	67121	146588	166455	47.7	88.1
2006	111824	90982	202806	249997	44.7	81.1

\* Los datos de 1980 a 1990 de Salinas de Gortari, 1994.

\*\* Manufactura no maquiladora

\*\*\* De 1980 a 1990 se toma el total de exportaciones del banco de México y se le suman las de la maquila porque el banco las reportaba como servicios de transformación.

Fuente: Banco de México, *Informe anual*, varios años  
Salinas de Gortari [1994], *VI Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*.

El patrón manufacturero exportador por formar parte de la cadena de valor transnacional, y en el caso maquilador al ser el eslabón marginal, reproduce cualitativamente la dependencia, por lo que no promueve el crecimiento del mercado



interno, al contrario. Mientras las exportaciones manufactureras registraron un crecimiento medio anual del 12.6% entre 1980 y 1993, el producto interno bruto lo hizo apenas al 2.4% por lo que el per cápita se mantuvo estancado.

Es importante señalar que la recesión de 1987 lleva al gobierno mexicano a una reducción unilateral de los aranceles acelerando la apertura del mercado interno. Con el TLCAN la política de importación temporal para la exportación, como señala Dussel, al generalizarse, propicia, a través de diversos programas para fomentar la exportación de manufacturas, la maquilización de la industria en México, sea de capital extranjero o nacional.

Las empresas que realizan importaciones temporales para su exportación en México –en particular conforme a los programas de fomento a la exportación, como Altex, Pitex y la IME– establecen sus plantas en este país porque tienen los siguientes incentivos: no pagan arancel de importación ni el impuesto al valor agregado (IVA); el impuesto sobre la renta (ISR) es muy reducido y en la mayoría de los casos insignificante, nulo hasta negativo [...]”. [Dussel, 2003:334].

Política que no estimula ningún proceso de integración nacional, pues “una empresa que realiza procesos de importación temporal para exportación y quisiera aumentar el grado de integración nacional bien pudiera encontrarse con „desincentivos” superiores a 50% del costo de la producción”. [Idem.].

A lo que se agrega que en el sector manufacturero no maquilador se registra un creciente déficit en su balanza comercial, característica estructural del subdesarrollo. Este pasó de 12 969 millones de dólares en 1980 a 25 778 en 1993 (véase cuadro 22).

El proceso maquilador se acompaña de un crecimiento de la inversión extranjera directa cuyo flujo, después de la caída en 1982-1983, pasó de 1 430 millones de dólares en 1984 a 4 389 en 1993 y la acumulada en la industria de transformación pasa de 6 560 millones de 1980 a 23 279 millones en 1993; si bien su participación en la IED acumulada total baja de 77.6% al 54.9% mientras el sector de servicios eleva su participación de menos de la décima parte a la tercera. Asimismo, ya se registra, en los prolegómenos del TLCAN, la inversión extranjera de cartera en el mercado de valores desde 1990.

Antes del TLCAN, en las exportaciones manufactureras ya era significativa la participación de la industria automotriz en manos del capital extranjero y de la industria maquiladora. La industria automotriz no maquiladora en 1993 representó 13% del total

de las exportaciones y la exportación maquiladora en su conjunto 42%, mientras el petróleo proporcionó 14% de las exportaciones nacionales [Banco de México, 2002].

Uno de los ejes del patrón de acumulación es la producción maquiladora. Entre 1980 y 1993 sus exportaciones crecieron a una tasa media anual de 13.7% y las de la producción manufacturera no maquiladora a una tasa menor en dos puntos. En montos absolutos, la exportación manufacturera del país se multiplicó siete veces y la maquiladora casi nueve (véase Anexo estadístico, cuadro 16).

**CUADRO 22**  
**BALANZA COMERCIAL 1981-2006**

	1980	1993	2000	2006
Exportaciones	18031	51886	166455	249997
Importaciones	21089	65367	174456	256130
Saldo	-3877	-13481	-8001	-6133
Expor Manuf	5549	42500	146497	202806
Imp Manuf	16852	62568	165136	227115
Saldo Manuf	-11303	-20068	-18639	-24309
Expor maq	2519	21853	79377	111824
Imp Maq	1747	16443	59956	86527
Saldo Maq	772	5410	19421	25297
Exp Man no Maq	3883	20647	67121	90892
Impor no Maq	16852	46425	105180	140588
Saldo Man no maq	-12969	-25778	-38059	-49696

Fuente: Carlos Salinas de Gortari, *VI Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*, México, 1994.  
Ernesto Zedillo Ponce de León, *VI Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*, México, 2000.  
Banco de México, *Informe anual 2003 Y 2006*, México, 2004 Y 2007.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte, firmado por los presidentes el 17 de diciembre de 1992, fue sin duda un detonante de la etapa expansiva de la actividad maquiladora que se caracteriza por un nuevo patrón de localización y un repunte de la maquila de la confección. Asimismo fue un factor decisivo la gran devaluación de 1995 que abarató la fuerza de trabajo.

La tercera etapa, 1993-2000, la del TLCAN, registra el mayor dinamismo de la actividad maquiladora y una mayor presencia de trabajadores masculinos, de técnicos e ingenieros; dispersión y segmentación norte-sur en el país; mayor participación en el

mercado internacional por la devaluación; y el surgimiento de empresas intensivas en conocimiento, la tercera generación, caso de cuatro centros técnicos en la frontera norte: Delphi, Valeo, Thomson y Visteon. “[...] de una muestra de 297 plantas en tres ciudades fronterizas una proporción de 28% cuenta con una saludable combinación de actividades de ingeniería de diseño, innovación, autonomía en las decisiones e integración local” [Carrillo, Hualde y Quintero, 2005: 35].<sup>4</sup>

De enero de 1994 a octubre de 2000, mes cuando se registran los datos más altos de la actividad maquiladora, se establecieron 1 476 nuevos establecimientos, cerca de la mitad en la maquila de la confección (47%), y se crearon 749 158 empleos, 27.5% en materiales y accesorios eléctricos y electrónicos, 29.2% en prendas de vestir y 14.8% en autopartes. Los años de mayor auge fueron de 1996 a 2000 cuando se establecen, en promedio, una maquila por cada día hábil de la semana, es decir más de 266 empresas por año; al tiempo que se creaban en el país más de 100 000 puestos de trabajo anuales, registrándose el máximo en 1997 con 149 820 (véanse cuadro 23 y Anexo estadístico, cuadro 17).<sup>5</sup>

Las exportaciones maquiladoras pasaron de 21 853 millones de dólares en 1993 a 79 377 millones en 2000, multiplicándose por 3.5 el saldo favorable de su balanza comercial que llegó a 19 421 millones en ese mismo periodo.

El valor agregado creció a una tasa media anual de 15.6% entre 1993 y 2000, tres puntos más que la tasa registrada en el periodo previo, crecimiento que, por supuesto, fue superior al de la industria manufacturera en su conjunto, pues es casi tres veces ese valor. Para el último año, el valor agregado se concentraba en la rama de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (28.7%), se duplicó la participación de la confección y bajó la de autopartes (véase Anexo estadístico, cuadros 18 y 19).

En seis ramas se registró un ritmo de crecimiento superior a la tasa media del valor agregado, destacando el mayor en la maquila de prendas de vestir (27.7%), y los de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y muebles con más del 18%. Destaca también el menor crecimiento de autopartes que en el periodo anterior había más que duplicado la tasa de crecimiento medio del valor agregado de la industria maquiladora nacional (véase Anexo estadístico, cuadro 19).

---

<sup>4</sup> Los autores refieren al artículo J. Carrillo y R. Gomis [2003]. Véase también Alonso, J., Carrillo, J. y Contreras, O [2000].

<sup>5</sup> El otro corto periodo de mayor crecimiento se registró en los cuatro años posteriores a la entrada al GATT en 1985, cuando se establecieron 895 plantas maquiladoras que dieron empleo a 217 757 personas.

## CUADRO 23

### PUESTOS DE TRABAJO CREADOS POR PERIODO

	1965-1980	1980-1993	1993-2000	2000-2006
Nacional	620	1494	1476	-780
Mat y acc eléc y electrón	157	253	148	-135
Confección	117	275	696	-624
Autopartes	53	116	77	66
M eq y ap Eléc y electrón	66	49	44	11
Muebles	59	232	100	-89
Servicios	31	79	127	74
Prod. Químicos	4	120	30	25
eq y part no eléctricas	16	29	2	27
Alimentos	12	47	22	-39
Juguetes y art. deportivos	21	17	22	-26
Calzado y cuero	21	38	3	-37
Otras ind. Man	63	238	207	-54

\* En 1975 prendas de vestir incluía calzado; materiales y accesorios eléctricos y electrónicos incluía maquinaria, equipo y aparatos

Fuente: INEGI, *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de exportación*, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México, 1986

Sin embargo, la característica de la maquila de generar poco valor agregado significa que contribuye poco al valor agregado de la industria manufacturera en su conjunto. En 1980 apenas si lo hacía con 2.1%, en 1993 con 7.8 y en 2000 registró un máximo de 15.1%,<sup>6</sup> mientras su fuerza de trabajo representaba cerca del 30% .

La productividad, medida como valor agregado por trabajador, presenta una heterogeneidad entre las ramas, registrando la confección la menor de todas (68.3% de la media nacional). Autopartes, maquinaria, equipo y aparatos eléctricos y electrónicos, muebles, productos químicos, equipos y partes no eléctricas y alimentos, registran una superior a la media nacional, destacando la última que la duplica (véase Anexo estadístico, cuadro 20).

El valor agregado por trabajador entre 1993 y 2000 registró una tasa mucho menor de crecimiento, apenas de 2.2%. Ocho ramas registran un crecimiento mayor de la productividad mayor, destacando la de equipos y partes no eléctricas, muebles y servicios que en conjunto representan 12% del valor agregado total y emplean 18% del personal (véase Anexo estadístico, cuadro 20).

---

<sup>6</sup> Estimados a partir de los datos de la estadística mensual maquiladora y de los del sistema de cuentas nacionales de INEGI.

Más grave aún, es necesario repetir, el modelo maquilador no crea encadenamientos de valor con la estructura económica nacional, por lo que los insumos nacionales apenas alcanzaron a representar alrededor del 3% del total en el año 2000.

El modelo maquilador es sin duda un modelo transnacional como lo comprueba, además, el peso del capital extranjero en las principales ramas maquiladoras y en la confección, a pesar de tener participación de capital nacional, es claro su significado como el eslabón marginal de la cadena de valor transnacional. En el año 2000, según un directorio empresarial, había 2 810 plantas que empleaban a 1 202 702 personas, al capital estadounidense correspondía 60% de los establecimientos donde trabajan 67.5% de los trabajadores; el capital mexicano tenía 26.4% de las plantas y 14.7% de los trabajadores y el japonés 5% de los establecimientos y 9.4% de los trabajadores. El primero se concentraba en la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y autopartes y el último en la de equipo y aparatos eléctricos y electrónicos.

La heterogeneidad de la actividad es, repetimos, no sólo una diversificación por rama, por tamaño, número de trabajadores por planta, sino sobre todo por los procesos de producción en los que encontramos procesos más tecnificados con organización flexible, procesos modernos, con procesos tradicionales, trabajadores más calificados con obreros tradicionales, lo que conlleva productividades diferentes. Lo que nos lleva a la heterogeneidad que Celso Furtado señalaba como característica del subdesarrollo. A la heterogeneidad la acompaña, paradójicamente, una especialización productiva, tanto ramal como territorial, lo que se muestra en los coeficientes de especialización de los municipios maquiladores y de las entidades del norte del país.<sup>7</sup>

En el trabajo ya señalado de Jorge Carrillo sobre la competitividad de las empresas maquiladoras de la frontera norte agrupa a 298 empresas estudiadas en seis niveles, según su grado de tecnología, integración y autonomía: 13% son de baja tecnología; 5% de alta tecnología, baja integración y autonomía; 12% de alta tecnología y baja autonomía; 16% de alta integración y baja autonomía; 27% de alto nivel tecnológico y 28% que reportan un nivel alto en los tres factores [Carrillo, 2005]. Sin embargo, es necesario reiterar que en el país predomina en la maquila la actividad de ensamblaje [Bendesky, De la Garza, Mendoza y Salas, 2004].

---

<sup>7</sup> Si bien en México se registran diez ramas en la industria maquiladora cuatro han sido las que concentran el mayor número de plantas y trabajadores y regionalmente la de muebles ha tenido un mayor peso en el caso de Tijuana, por ejemplo, y recientemente en Yucatán.

La maquila presenta también una estratificación marcada por el número de trabajadores. En 1999, el directorio de Solunet, registró 284 establecimientos que tenían más de 1000 trabajadores cada uno y que en conjunto agrupaban a cerca de la mitad de más de un millón de trabajadores registrados. Destacaban 16 que tenían entre 4 000 y 10 000 trabajadores, apenas 0.65% del total, que en conjunto empleaban a 88 982 personas, 8.8% del total, registrándose un promedio de 5 561 trabajadores por establecimiento [Morales, 2000: 92].

Esa misma fuente registró 49 grupos con más de 3 000 trabajadores cada uno. Destacaba en primer lugar el grupo Delphi, antigua división de autopartes de la General Motors, con 32 plantas maquiladoras que empleaban a 39 497 personas, localizados en 15 municipios; Yazaki North America, japonesa, con 15 plantas y 21 782 trabajadores; Delco Electronics, estadounidense, con tres plantas en dos municipios y 21 782 trabajadores; Alcoa Fujikura, de capital japonés y estadounidense con 9 plantas en cuatro municipios y 20 006 trabajadores; y Ford Motor Company, 10 establecimientos en cinco municipios con 14 850 trabajadores [Morales, 2000: 97].

Después de la crisis de 1994-1995 y con el impulso del TLCAN, la inversión extranjera directa se incrementó considerablemente con la apertura total del mercado interno, la nueva ley de inversión extranjera que permitía la inversión en la minería y las telecomunicaciones. La crisis de 1995 acortó los plazos acordados en el TLCAN para la apertura total del sector financiero y la banca mexicana, privatizada a principios de los noventa, pasó rápidamente al capital extranjero. El flujo anual de IED se duplicó, al pasar de 4 389 millones de dólares en 1993 a 10 973 en 1994; alcanzó 12 830 en 1997 y 17 776 millones en el año 2000; la venta del banco más grande del país, Banamex, a Citibank elevó la IED a 27 487 millones de dólares en 2001.

Otro de los sectores atractivos para el capital extranjero fue la importación temporal de maquinaria realizada por la maquila y otras empresas no maquiladoras que se amparan bajo ese régimen; entre 1994 y 2006 esta IED por 27 725 millones de dólares representó 29% de la inversión destinada a la industria de transformación que a su vez representó 18.6% de la IED total, superando a la inversión financiera. Y de la nueva inversión fue equivalente a la tercera parte de la nueva inversión en el periodo [SE, 2007].

En el tercer periodo, hay un cambio cualitativo en el proceso de producción al generalizarse la producción justo a tiempo y en algunas ramas se presentan nuevas características del proceso flexible y se registran las primeras empresas intensivas en

conocimiento, lo que lleva a algunos investigadores a hablar de maquiladoras de la tercera generación tomando en cuenta, una mayor capitalización y mayor complejidad en el proceso de trabajo, al mismo tiempo que se registra el crecimiento de ingenieros y técnicos. En Juárez se estable el primer centro de adaptación e innovación tecnológica de Delphi en 1995 y posteriormente otros tres –Valeo, Thompson y Visteon [Carrillo, Hualde y Quintero].

En la investigación de largo plazo que ha realizado Jorge Carrillo, reporta que en 1990, de una muestra de 358 empresas, 82% eran maquiladora de primera generación y sólo 18% de segunda generación; en el 2002 en una muestra de 298 encontró que 53% eran de segunda generación y 27% eran de tercera generación [Carrillo, 2005].

La certificación de las empresas avanza a partir de las de autopartes dado que la industria automotriz transnacional lo requiere y se generaliza en la confección; asimismo se avanza hacia la maquila de paquete completo en la confección, en la Laguna y Tehuacán.

Es necesario señalar que en el caso de la confección la industria maquiladora adquiere una mayor diversidad con la participación del capital nacional, regional, que a través de la subcontratación se enlaza a la cadena de valor transnacional. Estas cadenas, de acuerdo con Gereffi [199 y 2002], corresponden a las dirigidas por capital comercial, y en ellas predomina la informalidad en las relaciones entre la transnacional contratante y la empresa local que se expresa a través de órdenes o pedidos semanales.

El trabajo, como veremos en el apartado correspondiente, se precariza aún más con los procesos de producción flexible, la dispersión que registra hacia el sur del territorio nacional y la devaluación del peso en 1995 que abarata el precio internacional de la fuerza de trabajo en el país.

### ***Maquila y desarrollo local***

Cuando estudiamos la maquila en su dimensión regional y local, lo primero que encontramos es la importancia de la historia social regional, de la formación socioeconómica de la región en la que se inserta el proceso maquilador transnacional que llega a alterar la dinámica histórica propia de desarrollo regional. “La dinámica en las ciudades fronterizas –como señala uno de los especialistas del Colegio de la Frontera Norte– está influida por la relación entre los recursos locales y las estrategias globales” [Hualde, 2002:113].

Pero más allá de la dinámica maquiladora en sí misma, la maquila ha transformado cualitativamente el desarrollo local de las regiones donde se ha establecido. Su instalación, como se ha señalado, respondió, en primer lugar, a la inversión extranjera y en segundo, a las política de desarrollo regional, desde el gobierno federal y el estatal y aún municipal, frente a la crisis del viejo patrón de desarrollo del país, particularmente en estas zonas asociado con la crisis del modelo agroindustrial que en ellas predominaba. Los casos de Juárez, Matamoros, Mexicali, La Laguna, Tehuacán y la Península de Yucatán son ilustrativos de este proceso, con los casos del algodón en los cuatro primeros, el de la producción avícola y refresquera en el segundo, y con la crisis del henequén en el tercero.<sup>8</sup>

En este proceso destacan el capital extranjero, los gobiernos locales, los empresarios regionales, ya sea en el ámbito del desarrollo urbano-industrial o en la maquila de la confección vía la subcontratación, y los trabajadores que en su precariedad alcanzan diversos grados de organización y resistencia frente a sus condiciones de explotación y de vida.

Los investigadores del desarrollo local ponen énfasis, entre otros aspectos, en el desarrollo institucional que se alcanza, la interrelación que se forja entre organismos privados y públicos; entre instituciones de educación superior e investigación con las empresas, en la formación de la fuerza de trabajo y en los procesos de aprendizaje que en conjunto pueden generar la innovación y el desarrollo tecnológico; así como en los encadenamientos productivos y de servicios que se crean en la región entre grandes y medianas y pequeñas empresas (extranjeras, nacionales y locales). Procesos que pueden llevar a la formación de complejos territoriales de diverso alcance: de la aglomeración a la formación de distritos industriales y clusters que transforman el desarrollo local.

Las primeras ciudades maquiladoras fueron las ciudades fronterizas de Juárez, Chihuahua; Tijuana y Mexicali en Baja California; y Matamoros, Reynosa y Laredo en Tamaulipas.

---

<sup>8</sup> Repito que no es posible enumerar la riqueza de los trabajos del Colegio de la Frontera Norte donde fueron pioneros los trabajos de Jorge Carrillo, Fernando Hualde y Rocío Barajas, ni los trabajos regionales que se han multiplicado, de Sonora a Yucatán. Sólo mencionamos ahora Jorge Carrillo, 1989 y 1991; Rocío Barajas y Bernardo González-Aréchiga, 1989; Beatriz Castilla Ramos y Beatriz Torres Góngora, 1994; Fernando Camacho Sandoval, 1994; Jorge Carrillo y Alfredo Hualde, 1997; Lilian Albornoz Mendoza y Rafael Ortiz Pech, 2000; Josefina Morales (coord.) 2000; María Eugenia de la O y Cirila Quintero, 2002; Huberto Juárez, 2004; Morales y García, 2005; Bair y Gereffi, 2001; Bair y Dussel, 2006; Parker y Morales, 2009. Los trabajos de la CEPAL sobre el tema en México, Centroamérica y la República Dominicana son asimismo importantes.



En ellas se conjuga el proceso migratorio que ofrece una joven fuerza de trabajo que viene de comunidades rurales, femenina mayoritariamente, la presencia de una amplia fuerza de trabajo migrante que inicialmente tenía como meta pasar *al otro lado* o que ha regresado, y la actividad fronteriza tradicional de libre mercado y las actividades paralegales, por no decir ilegales, de estas zonas: contrabando, prostitución o matrimonios-divorcios al vapor, y en la última década la dinámica criminal del narcotráfico.

En estas zonas el capital regional se había desarrollado en gran medida alrededor de la actividad comercial y de servicios y en los sectores productivos agropecuarios y de incipiente industrialización en el sector agroindustrial sobre cuya dinámica propia se impuso el modelo maquilador transnacional que distorsiona su proceso industrial e impone un proceso industrial exógeno [De la O, 2000].

El modelo maquilador engendra un nuevo tipo de capitalista regional en la figura del desarrollador de parques maquiladores, infraestructura urbano-industrial en un territorio delimitado, bardeado como propiedad privada que ofrece los servicios indispensables para esta actividad industrial transnacional. Los servicios van de la proporción de luz y agua a las telecomunicaciones digitales, transporte transfronterizo y servicios de aduana para facilitar el tránsito rápido transfronterizo. En Juárez los Bermúdez y en Tijuana el grupo Bustamante, la familia Tureroth, los grupos Limón, Salmán y Rubio.

El desarrollo maquilador ha contado con la participación activa de las autoridades municipales y estatales, sean del PRI o crecientemente del Partido Acción Nacional (PAN), desde mediados de los ochenta, cuando se reconocen los primeros triunfos municipales de ese partido en el norte del país, cuya posición se consolida a partir del TLCAN hasta el 2000 en que se este partido de derecha sube al gobierno nacional.

Antes del TLCAN la actividad maquiladora se concentraba en los municipios de la frontera norte: en 1980, se localizaban 581 establecimientos (88.9% del total) que concentraban 89.2% del personal, 85.8% del valor agregado y 90.6% de las remuneraciones pagadas; el personal se concentraba en maquinaria y equipo eléctrico y electrónico (26.8%) y en materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (31.5%). En 1993 los 1 535 establecimientos de esa región concentraban 72% del personal, 71% del valor agregado nacional y 77% de las remuneraciones pagadas; su estructura había cambiado con la consolidación de la maquila de autopartes que desplaza en importancia

a la de maquinaria, equipo eléctrico y electrónico al representar sus trabajadores cerca de la cuarta parte del total, al tiempo que disminuye relativamente el peso de la de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y cae más de la mitad la participación de la maquila de la confección (véase cuadro 24). Asimismo se registra un cambio cualitativo con el crecimiento del personal técnico de producción que aumenta más que el personal en general y se multiplica 5.7 veces en el periodo y llegó a 54 189 personas que representaron 11.3% del total.

Para el 2000 en la frontera se localizaban 60% de los establecimientos maquiladores del país que empleaban al 62% del personal nacional, ya que 58.5% de los 1 476 nuevos establecimiento que se crearon durante el periodo de auge de los primeros siete años del TLCAN se localizaron fuera de esa región fronteriza, los cuales a su vez generaron 45.2% de los nuevos puestos de trabajo.

En 2000, en los municipios de la frontera norte se registraron 2 148 maquiladoras que empleaban cerca de 800 000 personas que por ramas se concentraban cerca de la tercera parte en la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos y 22.4% en autopartes. Los cambios cuantitativos y cualitativos de las dos últimas décadas se consolidan: se registra la drástica reducción de la actividad de ensamble de maquinaria y equipo eléctrico y electrónicos que bajó de tener 11% de los establecimientos y 27% de los trabajadores en 1980 al 0.6 y 9.6%, respectivamente, a pesar de haber aumentado el número de trabajadores de 28 580 a 76 265; y en la maquila de la confección que bajó de tener 13% de los trabajadores de esos municipios en 1979 al 6% (véase Anexo estadístico, cuadro 21).

La IED va a registrar un importante desplazamiento territorial y entre 1994 y 2000 parte importante de la inversión realizada lo hace en la frontera norte del país. Nuevo León recibió 11.3% de la IED acumulada en ese periodo y el resto de las entidades fronterizas el 18%.

**CUADRO 24**  
**PARTICIPACIÓN NACIONAL**  
**MAQUILA DE LOS MUNICIPIOS FRONTERIZOS**

	<b>1980</b>			
	Establ	Trabaj	V Agreg	Remun
Total	88.9	89.2	85.8	90.6
Prendas	80.3	81.1	75.9	85.5
Autopartes	94.3	94.7	97.4	96.6
Maq y eq eléctrica y electrónica	95.5	96.0	95.9	96.2
Mat y acc el y electrónica	87.3	84.6	79.0	85.8
	<b>1993</b>			
Total	72.6	71.8	71.1	76.8
Prendas	44.6	37.3	40.4	46.7
Autopartes	72.2	70.6	69.7	76.6
Maq y eq eléctrica y electrónica	80.9	78.8	72.5	79.3
Mat y acc eléctrica y electrónica	84.6	83.8	81.8	85.0
	<b>2000</b>			
Total	59.8	62.0	60.1	68.4
Prendas	28.1	16.1	14.3	19.8
Autopartes	71.1	75.3	74.7	77.9
Maq y eq eléctrica y electrónica	8.2	73.1	66.6	72.1
Mat y acc eléctrica y electrónica	79.7	77.6	70.9	78.2

Fuente: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México, 1986.  
*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1995*, Aguascalientes, 1996.  
*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1995-2000*, Aguascalientes, 2001.

La actividad maquiladora durante los ochenta va a penetrar en primer lugar el interior de las entidades de la frontera norte, acompañando a la industria automotriz, y a partir del TLCAN se dispersa hacia el interior del país debido al crecimiento explosivo de la maquila de la confección después del TLCAN. Es de destacarse la consolidación de la maquila en Monterrey y su zona metropolitana, segundo centro industrial del país en el modelo anterior, que inicia en los años ochenta, durante la crisis que registra la caída de la actividad industrial en la ciudad de México y en menor medida en los municipios del estado de México que conforman la principal zona metropolitana del país. En 1987 se registra oficialmente en Nuevo León, por primera vez, con 22 establecimientos y 2 637 trabajadores; para el año 2000 existían 156 establecimientos

maquiladores con 36 464 trabajadores, concentrados en los municipios conurbados de Monterrey que registra 22 plantas con 5 196 trabajadores.

Para el año 2000, de acuerdo al directorio maquilador mencionado, la actividad maquiladora se encuentra en 176 localidades, destacando su crecimiento en la Comarca Lagunera, Yucatán, Puebla y Aguascalientes, con diferentes patrones de localización [De la O y Quintero, 2002].

En la Comarca Lagunera, conurbación de los municipios de Torreón, Coahuila, y Gómez Palacio y Lerdo, Durango, se da un fenómeno de aglomeración significativo que llevó a plantear a varios investigadores el avance de la maquila de la confección hacia el paquete completo por la participación del capital regional y el capital extranjero que convirtieron a esa región en cinco años, en el centro mundial de la producción del pantalón de mezclilla, de los populares jeans [Bair y Gereffi, 2001, Bair, 2001; Bair y Dussel, 2006; Parker y Morales, 2009]. En Puebla su proliferación se acompaña de una concentración en Tehuacán y Teziutlán con una participación significativa del capital local, igual que en el caso anterior, pero con una mayor participación de la fuerza de trabajo campesina e incluso indígena y una clase empresarial diferente [Juárez. 2004; Barrios, Hernández y Castro, 2004]. Y en el caso de Yucatán se va, en corto plazo, de una concentración en Mérida, la capital del estado, a su dispersión en localidades de diverso tamaño demográfico [García de Fuentes y Morales, 2000; Morales, García y Pérez, 2002, Mendoza y Ortiz, 2000; Castilla y Torres, 1994].

El proceso maquilador, como todo proceso industrial, conlleva un proceso de urbanización asociado con la concentración de producción, trabajadores y servicios. Sin embargo, como ya señalamos, en las zonas francas se conjuga con la dinámica fronteriza de transacciones comerciales y de servicios y con una insuficiente infraestructura para la mayoría de la población trabajadora.

La estratificación urbana que se ha formado en las últimas décadas con el consumismo creciente de los sectores medios altos que define un nuevo patrón de urbanización alrededor de los centros y plazas comerciales, se transforma en una polarización territorial entre las zonas de las ciudades que cuentan con los servicios más modernos y las de los trabajadores, migrantes en su mayor parte, que se construyen a partir de la población que en ella habita y no cuentan con los mínimos servicios de luz, agua, drenaje ni pavimento, a lo que se aúna la contaminación creciente provocada por la actividad maquiladora.

La localización de la maquila en el año 2000 muestra la concentración en grandes ciudades, el surgimiento, con la dispersión de la actividad, de ciudades medias maquiladoras y la aparición de esta actividad en localidades rurales de menos de 15 000 habitantes [Morales y García, 2005].

La actividad, como se sabe, se concentra en las dos grandes ciudades de la frontera norte, Juárez y Tijuana; y aparece en la segunda zona metropolitana del país, concentrada en los municipios conurbados de Monterrey. En 62 ciudades medias, con una población entre 100 000 y 750 000 habitantes se localizaban, en ese año, 1 407 plantas donde laboraban 578 530 trabajadores, 48% del total, 13 de ellas ubicadas en las entidades de la frontera norte, entre las que destacan “Mexicali, Torreón-Gómez Palacio-Lerdo, Ciudad Obregón, Hermosillo, Matamoros, Tehuacán y Mérida, ciudades que viven una fuerte transformación por el peso que adquiere su población económicamente activa en la industria maquiladora frente a las funciones tradicionales agroindustriales y de servicios” [Idem.,: 99].

Cerca de la tercera parte de las localidades maquiladoras (57) tenían una población menor a 15 000 habitantes donde 78 plantas se ubicaban, una sola en la mayoría de las localidades que transforman cualitativamente el trabajo donde antes sólo había trabajo agrícola, talleres artesanales y actividad comercial. Fenómeno que destaca en la zonas montañosas de Sonora y Chihuahua y en diversas localidades de Yucatán.

La dinámica maquiladora en México ha desarrollado una especialización territorial, como se observa en el mapa 1. Diversificación y especialización en las principales ciudades de la frontera norte, destacando la especialización de Ciudad Juárez en la maquila electrónica (equipo y aparatos y materiales y accesorios) y de autopartes; en la electrónica y muebles en Tijuana y en la electrónica y autopartes en Matamoros.

En escala nacional se encuentra que la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos concentra el número de trabajadores en cinco entidades: Chihuahua y Tamaulipas con más de la quinta parte cada uno, y Sonora, Jalisco y Baja California donde labora entre el 10 y 16% de los trabajadores en cada una. La producción de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico se concentra en más del 60% en Baja California y Chihuahua. [Idem.: 107].

La maquila de autopartes se concentra en Chihuahua (41% de los trabajadores), Tamaulipas (18%) y en menor proporción participan Sonora y Baja California.

La confección, por el contrario, está dispersa en el país, destacando los nuevos centros maquiladores, después del TLCAN, de la comarca lagunera, Tehuacán, Puebla, Aguascalientes y el proceso con un patrón disperso en la península de Yucatán.

La investigación sobre esta actividad se ha multiplicado y cuenta con una riqueza de estudios locales muy importantes, empezando por los realizados por el Colegio de la Frontera Norte desde los años ochenta que, repetimos, ni siquiera podríamos enumerar aquí en su totalidad. Un estudio colectivo coordinado por María Eugenia de la O y Cirila Quintero [2002], realiza una evaluación, desde la región, del desarrollo maquilador del país hacia fines del siglo pasado. Las autoras agrupan el desarrollo regional maquilador en tres espacios: las fronteras tradicionales de la industria maquiladora que corresponden a las tres más antiguas y dinámicas ciudades maquiladora de la frontera (Juárez, Tijuana y Matamoros); fronteras en transición de la industria maquiladora, donde incluyen a Mexicali, Hermosillo, Nogales y Piedras Negras; y las nuevas fronteras de la industria maquiladora (Jalisco, Yucatán y Aguascalientes).

En él se hace énfasis en el desarrollo maquilador local y podemos encontrar la complejidad y especificidad social del proceso donde es determinante la formación histórica de las regiones.

Con el crecimiento explosivo de la maquila encontramos una competencia territorial en la que se sumergen las autoridades y empresarios regionales por atraer al capital extranjero, ofreciendo para ello las condiciones de la fuerza de trabajo (bajos salarios y nula organización sindical), la infraestructura de los parques industriales, y los mayores estímulos y exenciones fiscales que llegan hasta ofrecer los galrones maquiladores en comodato por las autoridades municipales, esto es, sin pagar renta (caso de Campeche),<sup>9</sup> el pago del „entrenamiento de la fuerza de trabajo’, o sin tener en cuenta los impactos ambientales que generaría esta actividad. Para ilustrar estos procesos regionales examinaremos brevemente la formación maquiladora en tres regiones del país.

---

<sup>9</sup> Ya desde los ochenta se había registrado este tipo de apoyo municipal a la actividad maquiladora. En Zacatecas unas trabajadoras encontraron, después del cierre de la empresa, que “el edificio era del gobierno, que se los había prestado sin cobrarles y como antes había sido algo así como una escuela, no pagan agua ni luz ni nada. Ahí estuvieron „alojados’ en Guadalupe, Zacatecas, de 1974 a 1982. ¡Ocho años con todo gratis!” [Arenal, 1988: 112].

### *Juárez, primera ciudad maquiladora*

Ciudad Juárez, una de las primeras ciudades maquiladoras del país es, sin duda, un símbolo del desarrollo maquilador y caso extremo de esos territorios de zona franca donde es creciente la falta de jurisdicción nacional no sólo por el peso del capital trasnacional que controla la actividad maquiladora de autopartes y electrónica que le da una especialización territorial a la actividad, sino asimismo por el peso del narcotráfico y la delincuencia organizada que ha llevado al asesinato impune de más de 400 mujeres desde 1990, muchas de ellas trabajadoras de la maquila.

La conflictividad social engendrada en el primer periodo cuando el predominio de la mujer en la fuerza de trabajo obrera implicó un cambio profundo en la estructura familiar tradicional, casi desintegración, máxime cuando el desempleo era mayor entre los hombres.

El desarrollo de ciudad Juárez desde mediados de los años sesenta ha estado determinado por la dinámica de dos grandes sectores económicos, el de comercio y servicios y el de la industria maquiladora, y por su carácter fronterizo ha atraído desde hace décadas un complejo proceso migratorio que recibe emigrantes del interior del país que buscan cruzar la frontera o encontrar trabajo en esta ciudad dinámica y ha registrado el retorno de miles de trabajadores que en las crisis regresan del *otro lado*. Ya desde 1950 se había convertido en la cuarta ciudad del país y para el año 2000 tenía más de un millón de habitantes, 59% de ellos no habían nacido en esa ciudad.

Desde mediados de los años sesenta, la política de industrialización de la frontera norte, a través de varios programas del gobierno federal, cambió la dinámica y estructura del desarrollo local a partir del desarrollo de la industria maquiladora en la zona [Castellanos, 1981]. El Programa de Industrialización Fronteriza impulsó la instalación de “plantas gemelas” de plantas industriales localizadas del otro lado de la frontera al que se incorporaron inicialmente algunas industrias locales de manufactura tradicional (alimentos, textil, calzado y cuera, muebles). Sin embargo, su “régimen fiscal estaba marcadamente orientado a la inversión extranjera, por lo que a corto plazo estas empresas pioneras nacionales fueron desplazadas por corporaciones estadounidenses” [De la O, 2000: 169].

De acuerdo con María Eugenia de la O el proceso maquilador en Juárez registra cuatro periodos hasta el 2000. La primera década de establecimiento; el de la consolidación de nuevos sectores de 1975 a 1988; el auge de 1988 a 1994 y el de la estabilización de 1994 a 2000 [De la O, 2000 y 2002].

El número de establecimientos maquiladores en Juárez llegó a 87 en 1974 con 18 483 trabajadores; los siguientes tres años resintió la recesión con el cierre de establecimientos, si bien se mantuvo el crecimiento de trabajadores. Este modelo de industrialización genera un proceso de desarrollo urbano anárquico y segmentado en el que se encuentra, por un lado, la configuración de zonas urbanas especializadas para la maquila con los parques maquiladores y, por el otro, las zonas proletarias con insuficiente infraestructura y equipamiento urbano. En 1966 se creó el primer parque maquilador, J. L. Bermúdez, de 1 740 hectáreas “que marcaría el inicio de un lento proceso de sustitución masiva del suelo agrícola” [De la O, 2001: 40].

En el segundo periodo aparece la diversificación de la industria maquiladora con el surgimiento y consolidación del sector de autopartes y cierta modernización de las de equipo y partes eléctricas y electrónicas que conlleva cambios cualitativos en el proceso de trabajo que se consolidan durante el tercer periodo.

En 1980, Juárez había duplicado su número de trabajadores que representaban la tercera parte del total nacional en 111 plantas, 18% del total. Para 1988 la industria maquiladora con 248 plantas y 119 999 trabajadores había convertido a Ciudad Juárez en el primer municipio proletario del país, cuando apenas ocho años atrás, según el censo industrial, era el municipio número 17 con 41 416 trabajadores. En medio de la crisis y el inicio del cambio de patrón de acumulación hacia el patrón manufacturero-exportador, desplazó a los principales centros obreros del país del modelo anterior de sustitución de importaciones: las delegaciones del DF (Cuauhtémoc, Miguel Hidalgo y Azcapotzalco) que con Nuevo León y Guadalajara tenían en 1980 los primeros cinco lugares, seguidos por los municipios de Naucalpan y Tlanepantla del estado de México.

En 1988, el PIB manufacturero del estado de Chihuahua ya mostraba esa nueva composición: la división de maquinaria y equipo donde se registra la actividad maquiladora de autopartes y electrónica, que a su vez se concentra en Juárez, ya generaba 27.3% del total, superando a la industria alimenticia y textil y de la confección que habían sido predominantes hasta 1980. En Juárez, la maquila, a principios de los noventa, concentrabá 30% de la población económicamente activa y se advertía por Jorge Carrillo que con Tijuana eran centros maduros con plantas antiguas: “Alrededor del 30 por ciento de las plantas en estas ciudades tienen entre 14 y 24 años de establecidas” [Carrillo, 2001:20].

Para 1993 se consolidan las tendencias del periodo anterior con lo que Juárez tiene una industria maquiladora radical y cualitativamente diferente a la de 1980. La



maquila de autopartes y la dinámica de la electrónica desplazan a la maquila de la confección, de cupones y juguetes que habían tenido cierta presencia en las etapas anteriores. Los hombres se incorporaron a la industria maquiladora y para 1993, representan 45% de la fuerza de trabajo obrera; los 15 802 técnicos constituyen el 12% del total de los trabajadores y los 11 151 empleados el 10.6%; en estos dos tipos de trabajo predominan los hombres.

Dos importantes investigaciones, de finales de los años ochenta, reportan la modernización parcial de la industria maquiladora en la región, con la incorporación de maquinaria automatizada y el régimen flexible de la producción, que coexiste con maquiladoras de ensamble tradicional donde es mayor el uso intensivo de la fuerza de trabajo obrera no calificada y con maquiladoras que presentan un régimen fordista de trabajo [Brown y Domínguez, 1989; Wilson, 1990].<sup>10</sup> En otras palabras, se presenta una heterogeneidad tecnológica: ensamble tradicional con maquinaria vieja y controles automatizados y maquinaria microelectrónica. Brown y Domínguez, por ejemplo, señalan que en la muestra estudiada de empresas más de la tercera parte tenían “máquinas de control numérico para soldar, moldear o inyecta plásticos y 40.2% [...] robots de ensamble” [Brown y Domínguez, 1989: 219].

De sus conclusiones recojo dos: “En primer lugar, se comprueba que la automatización de los procesos productivos en estas empresas es parcial y selectiva. Las usuarias de estas tecnologías combinan procesos intensivos en capital con aquellos intensivos en mano de obra [...] En cuarto lugar, la automatización de los procesos productivos en la maquiladora no necesariamente se realiza con maquinaria de última generación” [Idem., : 221].

María Eugenia de la O ratifica esta apreciación en su estudio publicado en el 2000, al señalar que en Juárez coexisten “[...] empresas poco capitalizadas y de utilización intensiva de mano de obra –las que se instalaron en los primeros años de operación de las maquilas–, al lado de empresas con una importante composición orgánica de capital y relacionadas con firmas líderes en la industria mundial, como las transnacionales Ford, Geeral Motors, General Electric, Zenith, Honeywell y Westinghouse, entre otras” [De la O, 2000: ].

---

<sup>10</sup> Otros trabajos importantes son citados en los trabajos de María Eugenia de la O, entre los que destacan los aportes de Jorge Carrillo, Alfredo Hualde y Rocío Barajas, investigadores del Colegio de la Frontera Norte en Tijuana.

El peso de la industria maquiladora de Juárez en el país es cuantitativo y cualitativo. Entre 1980 y 1985 concentró más de la tercera parte de los trabajadores y entre el 18 y el 22% de los establecimientos; en el 2000 su peso cuantitativo había descendido al 8.6% de los establecimientos y poco menos de la quinta parte de la fuerza de trabajo, lo cual indica cambios cualitativos que dan como resultado una estructura heterogénea y especializada al mismo tiempo, pues en ella predomina la maquila de autopartes y eléctrica y electrónica con mayor capitalización que coexisten con ramas menos capitalizadas más intensivas en fuerza de trabajo. La participación de los hombres en el 2000 ya supera ligeramente a la fuerza de trabajo femenina en el sector obrero y en mayor proporción en el empleo total.

Juárez concentra las maquiladoras con mayor número promedio de trabajadores por establecimiento, 810 trabajadores en 2000 y 842 en 2006. Tamaño que más que duplica el promedio nacional, lo cual nos habla de una gran industria, que como otros autores han señalado, responde a los cambios que se dan en la década de los noventa que conllevan mayor capitalización, mayor número de técnicos y el predominio de los sectores de autopartes y materiales y maquinaria eléctrica y electrónica, que llevaron al establecimiento de un centro de ingeniería y diseño de Delphi [Carrillo y Hualde, 1997], la mayor transnacional de autopartes del mundo, que hasta 1996 pertenecía a General Motors. Esta empresa inició operaciones en México en 1978 y para 1999, el directorio Solunet, reporta que la empresa tenía el mayor número de plantas maquiladoras: 32 en 15 municipios distintos con un total de 39 497 trabajadores.<sup>11</sup>

Entre las plantas electrónicas se encuentran Thomson-RCA, Phillips, Toshibaq, Zenith y Hacer. Entre las de autopartes están Chrysler, Ford, Toyota, Honda, Volkswagen y General Motors. A finales de la década de los noventa, General Motors empleaba en Juárez a 21 500 trabajadores en 15 plantas [De la O, 2002: 39].

El directorio maquilador de Solunet de 2006 reporta que la tercera parte de las maquiladoras de Juárez, 63 empresas, tenían más de 1 000 trabajadores cada una, las que en conjunto sumaban 113 625 personas. Las primeras ocho, con más de 3 000 trabajadoras cada una, concentraban 23.7% de los trabajadores. Ellas son: Scientific Atlanta de México, RCA componentes de México, dos plantas de Lear Mexican Trim Operations, Autopartes y Arneses de México # 7, ADC de Juárez, Epson de Juárez y Manufacturas Avanzadas.

---

<sup>11</sup> Referencias periodísticas reportan que Delphi tenía 75 000 trabajadores [Morales, 2000].

La creación en 1995 del primer centro de ingeniería de Delphi llevó a especialistas a hablar de la maquila de tercera generación [Carrillo y Hualde, 1997] y pocos años después se instalaron otros tres centros –Valeo, Thompson y Visteon. Carrillo y Gomis [2003], reportan que 28% de una muestra de 297 plantas en tres ciudades fronterizas tienen ingeniería de diseño, innovación, autonomía en las decisiones e integración local.

La industria maquiladora se enlaza en la cadena de valor transnacional a través de diversos mecanismos de subcontratación. De acuerdo a María Eugenia de la O se encuentran seis patrones diversos de subcontratación en la frontera: empresas filiales de capital extranjero que representan la mayoría (60%); empresas bajo el Programa de Albergue Industrial, Shelter o de servicios, que desde los años sesenta facilita la instalación de maquiladoras extranjeras ofreciendo compras, arreglos legales, transporte, aduanas, contratación de trabajadores y renta de instalaciones; empresas subcontratistas, la mayoría de capital extranjero, que producen para otras grandes empresas; coinversiones o Joint ventures; maquiladoras por capacidad ociosa y contratos de submaquila. [De la O, 2002: 43-44]. Y también señala que Rocío Barajas destacaba las “maquiladoras múltiples que operan por medio de varias plantas que abastecen a sus diferentes divisiones”.

La mayoría de las plantas se enlaza, a través de El Paso, Texas, hacia empresas del este y noreste de Estados Unidos.

En 1995 se registraron siete empresas con más de dos plantas, entre las que destacan Subensambles Eléctricos de N.A.P. Consumer Electronics, con cuatro plantas; Elmex de Advance Transformer Co., con seis; Favasa de Ford Motor Co. Con cuatro; Río Bravo Electrónicos de Packard Electronics, con cuatro ; Surgikos de Surgikos Incorporated con cuatro y Essex Internacional Chih., de Essex Group Inc., con cinco. [Idem.: 47].

En 1998 había 18 parques industriales con 183 plantas maquiladoras: 62 de aparatos y partes electrónicas y 59 de autopartes; en otras palabras, estas dos ramas maquiladoras representan 63% de las plantas de la ciudad [De la O, 2000 y 2001].

La crisis de principios del siglo XXI arrastró la pérdida de más de 50 000 empleos: en 2000 INEGI registra 308 establecimientos y 249 380 trabajadores y en 2003, 10% menos de establecimientos (271) y una pérdida de más de 20% de puestos de trabajo, 194 642 trabajadores.

El censo industrial 2003, reporta 2 403 establecimientos con 205 235 trabajadores, la mayoría de autopartes con 40% de trabajadores seguidos por la rama de equipos de cómputo con el más del 20% de trabajadores.

El directorio empresarial de 2006, señala que había en Juárez, 17 parques industriales donde se concentraban 119 020 trabajadores, más del 70% de los trabajadores registrados en ese directorio. Esta aglomeración y los cambios tecnológicos han impulsado la formación de cluster en la industria de televisores y autopartes en Tijuana y Ciudad Juárez.

Los centros de investigación y desarrollo creados en Ciudad Juárez por General Motors y Valeo o el complejo industrial televisivo de Samsung en Tijuana son una fehaciente prueba de ello. Estas empresas se caracterizan por estar integradas en redes productivas y su competencia está en los conocimientos especializados de ingenieros. Se trata de plantas ya no orientadas ni al ensamble ni a la manufactura sino al diseño, investigación y desarrollo.

Las empresas siguen manteniendo escasos proveedores regionales, pero se desarrollan importantes clusters intrafirma y se potencializan las cadenas inter-firma. Los complejos encadenan, dentro del mismo territorio, centros de ingeniería que proveen a maquiladoras de manufactura, las cuales a su vez mantienen proveedores directos especializados y proveedores indirectos como talleres de maquinado o de inyección de plástico, además de importantes proveedores de responsabilidad total en distintas regiones de Estados Unidos [Carrillo, 2001: 111].

La crisis de la industria maquiladora a partir de octubre de 2000 va a repercutir severamente en el desarrollo local, y su entrelazamiento con la descomposición política y social que significa la impunidad del femicidio que se presenta en Juárez desde los años noventa y ha llevado al crimen de más de 400 mujeres, sin castigo a los culpables, así como el creciente peso del crimen organizado del narcotráfico y la nueva crisis de la economía mundial, con epicentro en la economía estadounidense, plantea nuevos y severos problemas y desafíos al desarrollo de esta primera ciudad maquiladora.

*La Laguna: una experiencia frustrada hacia el paquete completo*<sup>12</sup>

A partir del TLCAN, como se ha señalado, la maquila de la confección registra un cambio en su patrón de localización desplazándose hacia otras entidades del interior y un crecimiento sin precedente hasta octubre de 2000. Este auge llevó a convertir al país

---

<sup>12</sup> Aquí me permito recoger una síntesis del trabajo que realicé con Monique Parker, que está en prensa. [Parker y Morales, 2009]. Dicho trabajo se basó en un conocimiento directo de Monique Parker que vive en la zona y en varias visitas de campo que realizamos conjuntamente.

en “un jugador de clase mundial” que llegó a ser el primer exportador de prendas de vestir a Estados Unidos de 1998 a 2002 con un máximo de 14.8% en 1999.

Este proceso en México generó el dinamismo de nuevas regiones maquiladoras especializadas en prendas de vestir, entre las que destaca La Laguna, zona conurbada de los municipios de Torreón, Coahuila, y Gómez Palacio-Lerdo de Durango, que en seis años llegó a convertirse en la capital mundial de la producción de Jeans.

En el 2000, las maquiladoras de los municipios no fronterizos representaban 40% del total nacional y ocupaban al 38% de los trabajadores y por ramas concentraban 72% de los establecimientos de la maquila de la confección que empleaban 83.9% de los trabajadores del país en esa rama, cuando en 1993 tenían más de la mitad de los establecimientos y 63% de los trabajadores y en 1980 habían registrado alrededor de la quinta parte de ambos.

Tres son los elementos centrales del *boom* maquilador en la región: el TLCAN, la experiencia histórica de la región y el bajo costo de la fuerza de trabajo.

La región tiene una experiencia centenaria en la cadena algodón-confección: fue la principal productora de algodón en el país durante más de medio siglo, de finales del siglo XIX a mediados del siglo XX; el crecimiento de la centenaria empresa textil de la región, *Parras* y la dinámica regional en la confección la llevaron a ser una importante zona productora de pantalones y camisas para consumo en el mercado regional y nacional en los años cincuenta. Experiencia, que facilitó su reconversión a la maquila, que se inició, sin éxito en los años ochenta.

En 1985 se abrió la primera feria maquiladora LAGUNA 807 & PRIVATE LABEL para promover la actividad en la región y para finales de esa década se forma la Cámara de la Industria del Vestido de La Laguna (CANAIIVE).

Según los datos del XIV censo industrial, en 1993 los salarios pagados en la industria de la confección en Durango, Guanajuato, Puebla, Tlaxcala y Yucatán representan entre 52 y 77% del promedio nacional; para el año 2000, los trabajadores de la maquila de la confección recibían una remuneración promedio equivalente a 62.7% de la media nacional que considera a 12 ramas maquiladoras, al mismo tiempo que se mantenía un diferencial salarial regional: en Aguascalientes se pagaba 88.9% del salario promedio nacional, en Durango 73.1%, en Puebla 80.1% y en Yucatán 70.1% [INEGI, 2000].

El TLCAN provoca la maquilización de la industria nacional, particularmente de la cadena textil-confección porque el establecimiento de la regla de origen regional

generaliza el consumo de los insumos estadounidenses sobre los nacionales. La estadística nacional sobre la IED señala que entre 1995 y 2005 se acumuló en la industria textil 2 597 millones de dólares [INEGI, 2000 y 2006], de los cuáles a Coahuila y a Durango llegaron más de 400 millones de dólares (15.5% del total).

La Laguna registra un crecimiento espectacular de la actividad maquiladora en los primeros años del TLCAN. Bair y Gereffi [2001] registran que la producción pasó de 500 000 pantalones a la semana en 1993 a 6 000 000 en 2000, sustituyendo a El Paso, Texas, como la principal región mundial productora de jeans, al tiempo que el consumo de mezclilla nacional se elevaba significativamente y el precio por prenda se elevaba hasta casi triplicarse en algunos casos.

La estadística oficial registra la actividad maquiladora en Torreón desde 1990 con 19 plantas y 2 044 trabajadores; en 1993 reporta 37 plantas y 7 879 empleados; para el año 2000, el número se había duplicado y los trabajadores triplicado, alcanzado 25 199 personas. En la región de La Laguna, a partir de diversas fuentes, estimamos que en 2000 existían alrededor de 300 empresas maquiladoras que daban trabajo a 60 000 personas.

Desde la perspectiva de análisis de las cadenas de valor que ha desarrollado Gary Gereffi, este autor con Jennifer Bair realizaron un estudio sobre la dinámica de la región, en la cual la participación de los grupos locales, nacionales y extranjeros los llevó a señalar la tendencia hacia la fabricación del paquete completo y a identificar la diversificación de clientes de las empresas de la región. En 1993 en la Laguna existían dos clientes transnacionales manufactureros (Farah y Sun Apparel) y dos empresas productoras y de marca (Levi's y Wrangler), los cuales enviaban las prendas cortadas para su costura; y siete años después había seis clientes manufactureros,<sup>13</sup> once empresas de marca<sup>14</sup> y siete cadenas comerciales.<sup>15</sup> Este cambio es una de las condicionantes del desarrollo del paquete completo: "El contraste entre manufactureros y grandes compradores (cadenas comerciales y empresas marca), en sus capacidades y necesidades, definen la diferencia cualitativa entre las redes del ensamble y la cadena de paquete completo" (Bair y Gereffi, 2001:1892).

---

<sup>13</sup> Sun Apparel-Jones of NY, Aalfs, Kentucky Apparel, Red Kap y dos grupos mexicanos, Grupo Libra y Siete Leguas.

<sup>14</sup> Levi's, Wrangler y Action West que también son manufactureros; y las marcas Polo, Calvin Klein, Liz Claiborne, Old Navy, Tommy Hilfiger, Donna Karan, Guess y Chaps.

<sup>15</sup> Gap y The Limited, que también son empresas marca; K-Mart, Wal-Mart, JC Penney, Sears y Target.

Para el año 2000 había cuatro grupos regionales que avanzaban en la realización del paquete completo a través de cadenas de subcontratación: *Libra*, *Siete Leguas*, *Kentucky-Lajat* y *Pafer Huichita*. De la cadena de valor denominada paquete completo en la confección que va de la fabricación de la fibra y tela, al diseño, producción, distribución y venta al detalle, en la región no se desarrolló el diseño ni el desarrollo del producto, tampoco las estrategias de mercado ni de venta al detalle y fue parcial el consumo de mezcilla de producción local.

En la experiencia maquiladora de la región destaca la reconversión, en medio de la crisis de los años ochenta, de fabricantes de prendas de vestir, con diverso grado de encadenamientos regional y nacional, a maquiladores que abandonan el mercado interno, e incluso llegan a abandonar su marca propia que había logrado cierta penetración en el mercado nacional.

El *Grupo Libra* tiene sus orígenes con la apertura de una fábrica en 1928 y en pocos años llegó a tener la primera marca regional de pantalones *Venado* que alcanzó cierta presencia nacional hacia los años cincuenta. Para 1981 se crea el grupo con una compañía manufacturera, una lavandería y una fábrica de multiestilos. Inician desde los ochenta el trabajo maquilador y para los noventa abandonaron la producción para el mercado interno y se volvieron maquiladores exportadores de paquete completo.

Este grupo desarrolló una estrategia de crecimiento maquilador con base en la formación de talleres maquiladores rurales para industrializar el campo en crisis y paliar el desempleo y la falta de apoyo oficial que provocaría el TLCAN. Con el apoyo del Presidente Carlos Salinas de Gortari se crean las primeras sociedades de solidaridad social que se convertirían en cooperativas, con una proyección inicial hacia el sur con la construcción de maquiladoras en Oaxaca.

Las maquiladoras cooperativas trabajarían, inicialmente, con el aval de *Libra* y el apoyo financiero oficial a través del Banco Nacional de Comercio Exterior. Maquilarían en exclusivo para ese grupo, al tiempo que éste avanzaba hacia el paquete completo, con plantas de corte, lavado, planchado, etiquetado y empaquetado. Desde el corporativo se proporcionaba asesoría en administración, recursos humanos, sistemas computacionales, asesoría en administración, recursos humanos, asesoría integral de transporte a sus clientes y a otras maquiladoras.

El grupo llegó a tener 32 plantas, siete registradas como propias (corporativo, asesoría de transporte, dos empresas de confección dos de lavado y una de corte): 11 en

Coahuila, 16 en Durango y 3 en Oaxaca. Se llega a mencionar que también tuvieron cooperativas en Guerrero y en San Luis Potosí.

La actividad maquiladora en la región alcanzó tanto una diversificación en las prendas maquiladas como cierto avance hacia el paquete completo dentro de los grupos, no intergrupos. Nosotros registramos más bien una aglomeración significativa de empresas que mostraron una alta calidad de exportación y especialización. La incorporación de insumos nacionales fue mayor que la registrada en la media nacional

Sin embargo, la crisis de los primeros años de este siglo mostró la fragilidad del proceso. El directorio de la Cámara de 2005 reporta que las 10 empresas más grandes, empleaban a 16 430 trabajadores con una producción menor a un millón de prendas. Destaca el cierre de dos grandes grupos registrados en 2000 (Pafer Huichita y Grupo Impecable) y la reducción de Libra a poco más de la décima parte de su producción durante el auge, de 400 000 prendas semanales a 45 000, con el cierre de 30 plantas (la mayoría, como señalamos, cooperativas).

Fueron dramáticas las quiebras de algunos grupos locales tanto por el desempleo que se provocó como porque al caer los pedidos las empresas se encontraron con una situación financiera desastrosa: debían la maquinaria que había comprado para modernizarse, debían las cuotas al seguro social que habían diferido, debían impuestos y préstamos bancarios.

La crisis tiene, por lo menos, tres causantes directos: la recesión en los Estados Unidos a principios de este siglo, el cambio del mercado internacional de prendas de vestir, de la producción masiva de básicos, como los jeans tradicionales, a la producción de moda, segmentada y diversa, y la entrada de China a la OMC. Competencia internacional que para México se agudiza con la firma del tratado de libre comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana y, para todos, a partir de la liberalización de las cuotas del mercado mundial en 2005.

Parker y Morales concluimos que

La experiencia maquiladora en La Laguna deja varias lecciones para el desarrollo regional y nacional. En primer lugar muestra que a pesar del avance sustancial alcanzado en la cadena de valor de la industria textil-confección, éste es muy frágil al estar insertada como el eslabón más débil de la cadena transnacional, a través de relaciones informales de subcontratación, que se reducen a “pedidos”, no “contratos” de las grandes transnacionales con los productores locales.

El abandono del mercado regional y nacional impidió la reconversión deseable de la industria maquiladora en una industria manufacturera que incluyera la



cadena de valor integrada, de la preproducción a la comercialización, perspectiva que sólo muy pocas empresas maquiladoras están desarrollando actualmente en la región.

La experiencia en la formación de la fuerza de trabajo, tanto directiva como obrera, puede ser un activo importante regional para una estrategia alternativa de desarrollo industrial regional, que exige atender los rezagos sociales de la región al tiempo que la aplicación de políticas públicas, nacionales y regionales, indispensables para que el desarrollo endógeno de la región le permita reinsertarse con nuevas modalidades en la economía nacional e internacional.

### *Tehuacán: tierra de indios*<sup>16</sup>

Tehuacán, municipio del estado de Puebla, hacia el sur del país, casi colindante con Oaxaca, registra, como la Laguna, el *boom* de la experiencia maquiladora durante los primeros siete años del TLCAN, pero tiene un desarrollo diverso por su diferente formación histórica y geográfica.

Puebla es una entidad con una experiencia centenaria en la industria textil y de la confección, particularmente en dos zonas: Atlixco y Puebla, la ciudad capital del estado, que colinda con Tlaxcala, otra entidad que también tiene tradición artesanal e industrial en la confección de diversas prendas. Y desde los años sesenta con la instalación de la Volkswaguen y de la siderúrgica Hylsa desarrolló uno de los complejos automotrices más importantes del país. En 1988 sus 110 000 trabajadores de la manufactura se concentraban en la división textil (33.8%), de los cuales la cuarta parte trabajaba en la rama de prendas de vestir; un poco menos en la división de alimentos, bebidas y tabaco (21,3% del total) y en la industria automotriz 11.9%. Para 2003, el XVI censo industrial reporta que en prendas de vestir se concentra 27% de los 212 262 trabajadores de la manufactura en la entidad y en esa rama se genera 6.6% del valor agregado, mientras en la automotriz se encuentra 12% de los trabajadores y más de la mitad del valor agregado de la industria de transformación de la entidad.

Al mismo tiempo Puebla tiene una compleja y polarizada formación regional, tanto física como social y culturalmente, con una fuerte presencia indígena en sus zonas montañosas, de Cuetzalan a las zonas colindantes con Oaxaca.

Tehuacán, es un municipio con una historia agroindustrial de larga data, avícola y de agua embotellada a partir de sus famosas aguas minerales: *Tehuacán* se volvió

---

<sup>16</sup> Por su importancia me permito recoger algunos aspectos centrales de la investigación que realizó Huberto Juárez [2004] y de la de Martín Barrios Hernández de la Comisión de Derechos Humanos del Valle de Tehuacán en colaboración con la Red de Solidaridad con la Maquila (Maquila Solidarity Network) de Canadá [Barrios, Hernández y Castro, 2004].

sinónimo de agua mineral en el país. Según el censo industrial de 1988, el municipio tenía alrededor de 10 000 trabajadores en la manufactura, concentrados en la división alimenticia.

La industria de la confección se registra desde la década de los sesentas con empresarios de origen español y libanés, proceso similar al de la industria en la mayoría de las regiones del país. “Al principio se confeccionaban prendas para el mercado local o doméstico, como camisas y pantalones de vestir, pantalones de mezclilla, uniformes escolares e industriales, ropa interior y ropa para mujeres y niños. Esta producción se vendía en almacenes locales como el Puerto de Barcelona, 5-10-15 e ISSSTE, y en los mercados regionales como Teziutlán, Puebla, Toluca y San Martín Texmelucan” [Barrios, Hernández y Castro, 2004: ].

Huberto Juárez, en su bien documentada investigación, *Allá.. donde viven los más pobres*, resume la historia maquiladora de Tehuacán:

En 1978 existían ya 28 maquilas que daban empleo a 2 000 trabajadores y que fabricaban para el mercado nacional y hacían exportaciones indirectas. En 1989 bajo la influencia del Decreto sobre Maquiladoras ya tenemos un complejo de 890 maquilas que da empleo a 8 000 trabajadores y desarrollando producción en programas de exportación directas. En los primeros años de los 90', cerca de 150 maquilas emplean a 15 000 personas que están produciendo para la exportación y en escala más reducida para el mercado nacional. [Juárez, 2004: 110-111].

Según los censos de población, el municipio en 1990 tenía 155 563 habitantes y una población ocupada de 46 768, de la cual poco más del 10% estaba en actividades agrícolas, y las industrias extractiva, de transformación y electricidad concentraban poco menos de la tercera parte. Diez años después registró 226 258 habitantes y su población ocupada casi se había duplicado, y los sectores industriales mencionados había aumentado en mayor proporción y sus 35 559 trabajadores representaban 40% del total ocupado.

El XIV censo industrial de 1993 registra en Tehuacán 1 246 establecimientos manufactureros con 15 343 trabajadores que representan alrededor de la décima parte de los trabajadores industriales del estado de Puebla. Alrededor de la cuarta parte estaba en la división de alimentos, bebidas y tabaco donde se genera más de la mitad del valor agregado industrial en el municipio, mientras en prendas de vestir laboraban 8 874 trabajadores (58% del total) en 227 plantas que generaban 26% del valor agregado.

En 1995 la Cámara Nacional de la Industria del Vestido en el municipio informaba que el sector daba empleo a 10 000 trabajadores, iniciándose un proceso de

instalación de grandes empresas en la cabecera municipal y una proliferación de empresas medianas y pequeñas en localidades aledañas. Según los empresarios, para 1998 existían “[...] 600 maquiladoras que daban empleo a 40 000 personas, la mitad de ellas trabajaban en Tehuacán y el resto se concentraba en siete localidades: Ajalpan, San Gabriel Chilac, Santiago Miahuatlán, Magdalena Cuayucatepec, Cahpulco y San Marcos Necoxtla.” [Idem.: 117]. Y unas 100 empresas exportaban más de dos millones de pantalones de mezclilla y trabajaban con modernos sistemas de gestión y calidad adoptados por exigencia de las transnacionales.

Huberto Juárez reconoce que para 2001 se había configurado un complejo maquilador en Tehuacán-Ajalpan-Sierra Negra, a través del crecimiento de la maquiladora bajo tres modelos empresariales, que producía 1.7 millones de pantalones semanales. A pesar de este desarrollo Tehuacán nunca fue registrado en la estadística oficial como municipio maquilador.

Este autor establece cuatro niveles en la estructura maquiladora de la región: el primero integrado por tres grandes grupos (*Navarra/Mazara*, *Grupo Tarrant Apparel / Famián* y el *Grupo AZT*) que se formaron desde los años ochenta por capitales regionales y trabajan para las grandes comercializadoras de marca y tiendas detallistas<sup>17</sup> con varias plantas de tamaño mediano, el óptimo para esta actividad, y que en conjunto tenían entre 5 000 y 10 000 trabajadores cada una. Se señala que avanzaron hacia el paquete completo porque utilizaban tela y avíos nacionales, pero desde luego ellos no definían el tipo de tela ni avíos ni mucho menos diseñaban las prendas.

Un segundo nivel son empresas medianas que trabajaban bajo subcontratación con las empresas comercializadoras de las marcas y son en su mayoría de capital local.

El tercer grupo lo integran empresas pequeñas en completa informalidad, casi clandestinidad. Y finalmente, el trabajo a domicilio.

Los tres grandes grupos formaron tres modelos de cadenas en la región: dos intrarregionales (el de *AZT* y el *Tarrant Apparel/Famian*) y el circular de *Navarra*.

El *AZT* tiene alcance regional al incorporar plantas de corte, ensamble, lavado y empaquetado en distintos municipios de Puebla con plantas en Tehuacán y San Martín Texmelucan en Puebla y en Tlaxcala, con tela que viene de la empresa Parras de Torreón, Coahuila, y su sucursal en Puebla.

---

<sup>17</sup> Las dos investigaciones mencionadas, de Huberto Juárez y de Martín Barrios presentan un listado detallado de las marcas, comercializadores y tiendas departamentales y minoristas que subcontratan en la región, así como de los productos que muestran la diversidad de la producción de la región dentro de la especialización de los jeans.

*Navarra* empezó como empresa de la confección desde los años setenta, para el mercado nacional, y a partir de los ochenta se reconvirtió a maquiladora de exportación. Tiene nueve plantas en la ciudad de Tehuacán, dos de ellas de lavandería. Se modernizó a finales de los noventa incorporando sistemas computarizados y nueva maquinaria automatizada. En 2001 empleaba 8 000 trabajadores

El *Tarran Apparel Group*, se formó hacia finales de los noventa con capital extranjero, la empresa del mismo nombre, de origen estadounidense y capital local de Kamel Nacif Borge, el autodenominado rey de la mezclilla.

Este grupo extranjero inició con plantas en Asia y después del TLC se estableció en México. En 1999 adquirió una planta en Tlaxcala para avanzar en el paquete completo en la región e instaló plantas de ensamblaje en la Sierra Negra donde los salarios son más bajos que en Tehuacán. Llegaron a tener 12 000 trabajadores. Adquirieron ocho plantas del grupo local *Famían* de Karel Nacif. Barrios reporta que este grupo extendió su producción a Oaxaca, en el parque industrial de Etna y a Guerrero.

El censo industrial de 2003, reporta en el municipio 209 establecimientos en prendas de vestir con 16 077 trabajadores que representan 70% del total de trabajadores de la manufactura; 10 años atrás los 8 874 trabajadores del sector representaban 58% del total.

En el desarrollo maquilador en Tehuacán fueron determinantes las formas caciquiles del empresariado local que dan dramáticas características a la explotación de los trabajadores; tienen estrechos lazos de corrupción con las autoridades estatales; y su asociación con el capital extranjero los ha convertido en socio minoritario. Kamel Nacif ilustra claramente este tipo de empresario como fue conocido públicamente a nivel nacional por su intervención en el secuestro de la periodista Lydia Cacho en contubernio con el gobernador de Puebla, el *gober precioso*, así llamado por Kamel Nacif, porque había denunciado una red de pederastas en el país que se había originado en Cancún por un empresario que tenía relaciones con Kamel Nacif. Además, como señala Barrios, la maquila en Tehuacán puede considerarse el modelo para el Plan Puebla-Panamá.

La crisis que se registra en la maquila en nuestro país, a partir de octubre de 2000 provocó en la región, a partir de marzo de 2001 una gran pérdida de puestos de trabajo con el cierre de muchas empresas, incluso el cierre de las plantas de *Tarran Apparel Group* en el municipio y una intensificación de la explotación [Juárez, 2004;

Barrios, Hernández y Castro, 2004]. Situación que se aúna a la grave problemática de contaminación ambiental en la región donde las aguas ya no son aquellas claras y límpidas de la famosa agua mineral de la región, *Tehuacán*, sino hoy son las aguas azules resultado del lavado químico de los jeans.

### ***El trabajo en la maquila***

La reflexión crítica sobre qué tipo de industrialización es la maquila sobre su carácter de industrialización exógena, de industrialización parcial, fragmentada, parte marginal de la cadena de valor transnacional, no debe llevar a menospreciar el trabajo industrial de los trabajadores de la maquila, al contrario. Es fundamental reconocer en primer lugar la calidad del trabajo que se realiza y que ha cambiado en las cuatro décadas.

El trabajo de la maquila contribuye a la producción internacional de los productos de consumo masivo –electrónicos, automóviles y ropa mayoritariamente, pero así mismo juguetes, muebles, procesamiento rápido de alimentos y servicios como los *call center*– que genera orgullo entre sus trabajadores y en las ciudades que se han convertido en centros especializados internacionales, como Tijuana, que llegó a producir diez millones de televisores anuales, Juárez, uno de los centros mundiales más importantes de arneses, o Torreón que se volvió la capital mundial de los jeans.

En la formación de la nueva clase obrera el proceso migratorio da un perfil particular a la incorporación de los jóvenes, mujeres y hombres, que logran liberarse del trabajo en el campo e incorporarse al trabajo urbano industrial. La participación mayoritaria de las mujeres jóvenes en las primeras décadas dio asimismo una caracterización de género al trabajo de la maquila que ha provocado múltiples estudios. A través del trabajo la mujer encuentra la liberación, por lo menos parcial, de sus condiciones familiares, y en el trabajo maquilador encuentran su formación, capacitación y aprendizaje como trabajadoras industriales al tiempo que forjan una nueva identidad social urbana. Es frecuente encontrar entre las trabajadoras el reconocimiento positivo de las nuevas condiciones que para ellas significa su trabajo asalariado.

Las condiciones de trabajo definidas en primer lugar por el proceso industrial, por las condiciones de organización del trabajo, de la línea de producción predominante en la confección y los nuevos sistemas modulares que pueden encontrarse en autopartes y electrónica y en los últimos años también en la de prendas de vestir, que definen los

ritmos de trabajo y la intensificación del proceso, crean las habilidades y destrezas del trabajo obrero, del trabajo técnico y administrativo.

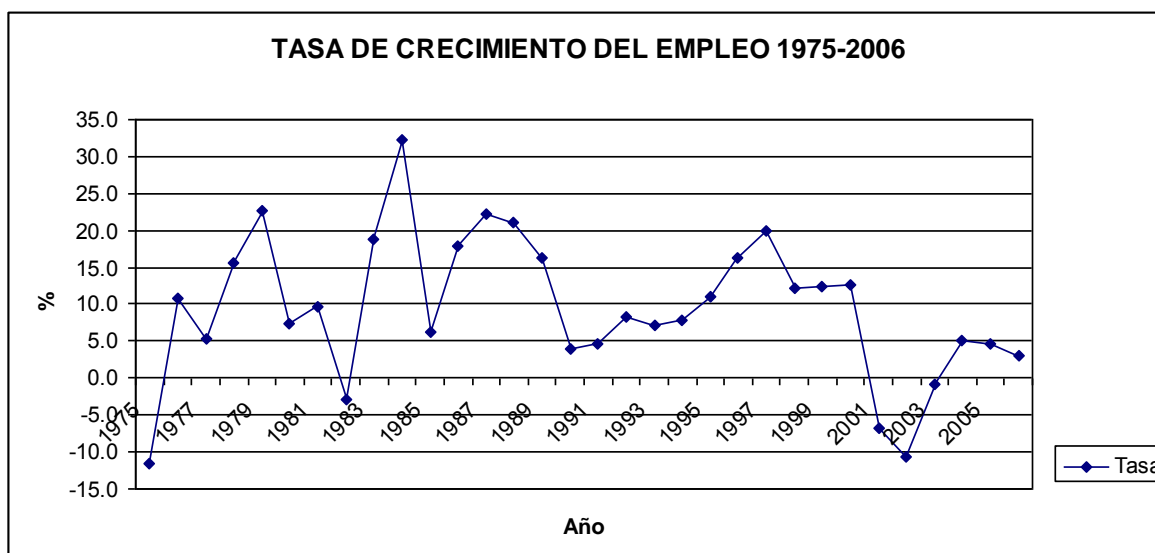
La maquila es un trabajo industrial y los obreros de la maquila son la nueva clase obrera en donde se impone lo que la autoridad denomina “la nueva cultura laboral”: la producción en condiciones de flexibilidad, lo que quiere decir en condiciones de libertad completa para que el capital imponga sus nuevas reglas de sobreexplotación.

Las condiciones de sobreexplotación, de bajos salarios que no garantizan la reproducción de la fuerza de trabajo, se sostienen por la precaria organización de la mayoría de los trabajadores, y por una política laboral empresarial que a partir de los salarios mínimos impone metas de productividad para definir ingresos complementarios, lo que a la postre se traduce en el viejo trabajo a destajo.

Un papel central en el desarrollo maquilador es el precio de la fuerza de trabajo, el cual se abarata en la medida en que el peso mexicano se devalúa frente al dólar. Hay una fuerte correlación entre el número de trabajadores y la devaluación [Castillo y Sánchez, 2005]. Recordemos que las devaluaciones más acentuadas se registraron en 1976, 1982, 1987 y 1995. En la década de los setenta el mayor incremento en el número de trabajadores se registró en 1978 y 1979; en los ochenta en 1983 y en 1987-1989; y en los noventa entre 1996 y 2000 (véase gráfica 3).

El peso del costo de la fuerza de trabajo en el desplazamiento de la maquila de la confección que se ha registrado en los últimos años hacia China, lo ilustra la comparación del costo por hora. En 1998 el costo en este país fue de 0.49 dólares mientras en Estados Unidos tenía un costo 23.1 veces el de China, en Costa Rica 12.2, en Hongo Kong 12.1, en Corea 6.3, en México 3.5, en Guatemala 3 y menores en India, 0., en Bangladesh 0.7 e Indonesia 0.4 [Fuji, Candaudap y Gaona, 2005: 17].

Mónica Gambril [2008], muestra la tendencia a la igualación de las remuneraciones de la manufactura y la maquila, hacia abajo, hacia el salario maquilador. En 1980, antes de la crisis, encuentra que la remuneración promedio manufacturera era el doble de la maquila y que la proporción baja a 1.30 para 2002; en la rama de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos va de casi el doble de la remuneración en la manufactura a ser semejantes en ambos sectores con un ingreso ligeramente superior al que tenía la maquila en 1980 y en prendas de vestir hay una inversión en la relación al registrarse en 2002 en la maquila un ingreso ligeramente superior al de la rama en la manufactura; y en ambos, como todas las remuneraciones, menores que los que tenían en 1987.



Fuente: *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1974-1980, 1975-1985*, Marzo 2001, Febrero 2007, INEGI.

Oficialmente se reporta que en 1993 la remuneración media en la manufactura era equivalente a siete veces el salario mínimo y en la maquila era 3.8 veces: y en 2000, las percepciones respectivas eran 818.3 y 508% respecto al salario mínimo. En otras palabras, la maquila recibía 54% del salario promedio en la manufactura en 1993 y 62.1% en 2000 [Fox, 2002].

La incorporación de personal especializado y calificado fue estratificando a los trabajadores del sector, polarizando los ingresos, lo que se agrava con la política de contención salarial que hizo recaer sobre los trabajadores del país el costo de la crisis y la reestructuración, lo que ha llevado a una grave disminución de los salarios reales. En la maquila las remuneraciones reales promedio por persona ocupada en el año 2000 habían perdido cerca del 10% de su valor con respecto a 1980; los empleados, por el contrario, sí registran un incremento de 21% mientras los técnicos una pérdida de 16% y los obreros una pérdida superior, de cerca del 40%. En 1980 los obreros recibían un salario equivalente al 39.3% del sueldo de los empleados y 48.8% del de los técnicos y veinte años después fue mayor la disparidad, pues su salario apenas si era equivalente a la quinta parte del de los empleados y poco más de la tercera parte de los técnicos (véase cuadro II.12, insertar cuadro).

**CUADRO 25**  
**REMUNERACIONES DE LOS TRABAJADORES 1980-2006\***

	Total	obreros	técnicos	Empl	Ob / Emp	Obr / tec	Tec / empl
1980	22048	14558	29816	37031			
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	39.3	48.8	80.5
2000	91.0	61.5	84.0	120.9	20.0	35.7	56.0
2000	71474	32256	89605	157472			
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	20.5	36.0	56.9
2006	117.2	115.7	106.1	117.0	20.3	39.3	51.6

\*Pesos de 1994 para los datos de 1980-2000  
y de junio de 2002 para los datos de 2000 y 2006  
Fuente: INEGI, *Estadísticas de la industria maquiladora de exportación*  
*Abril 2001 y febrero 2007, Aguascalientes, 2001 y 20007*

De acuerdo al estudio clásico de Jorge Carrillo, sobre el mercado laboral de la maquila, la estructura de la fuerza de trabajo en Juárez a principios de los noventa registraba 76.7% obreros no calificados, 6.1 calificados; administrativos 4.5, supervisores 6, técnicos 4.2 y gerentes 2.5%. Por ramas, en el vestido el 87% eran obreros no calificados y en autopartes el 75%, mientras los calificados casi no existían en la primera y en la segunda eran 7.8% y en la electrónica 7%. [Carrillo, 2001:60].

El promedio salarial para los obreros directos en 1990 estaba entre 0.45 y 0.96 dólares por hora en Tijuana y entre 0.53 y 1.27 dólares en ciudad Juárez [Carrillo 2001: 69].

Los salarios de los gerentes eran equivalentes a seis veces lo que ganaban los obreros no calificados; el doble de los técnicos, más del doble de los supervisores, más de cuatro veces lo que ganan los obreros calificados y administrativos, en Juárez, que es la región más polarizada. Y por ramas, los ingresos de los gerentes son superiores en la electrónica, por lo general; los supervisores de la electrónica perciben lo mismo que los de autopartes, y los administrativos ganan más en el vestido.

Las prestaciones llegan a representar una parte significativa del ingreso total, 36.3% en Juárez y 38.9% en Tijuana [*Idem.*: 72]. Entre éstas se encuentran las tradicionales como aguinaldo, vacaciones, descansos obligatorios, prima vacacional, fondo de ahorro y subsidio para alimentos. Los bonos de puntualidad, despensa,



transporte, productividad y asistencia incentivan la eficiencia y llegan a representar 40% del total de las prestaciones.

[...] el bono más importante es diferente para cada sector; el de puntualidad en la electrónica, el de despena en las autopartes y el de la productividad en el vestido. Este último sector trabaja prácticamente a destajo, lo cual permite comprender por qué el bono de productividad es más importante aquí que en las otras actividades económicas [Carrillo, 2001: 79].

Las condiciones de trabajo y la polarización salarial se profundizó con la dispersión territorial de la maquila en el país, pues como afirma Juan José Castillo, repito, se impone una “desvalorización territorial del trabajo: cuanto más lejos, física y socialmente, está de la empresa-marca [...] peor son esas condiciones de trabajo y empleo.” [Castillo, 2005: 70].

Los trabajadores de las entidades de la frontera norte están mejor pagados que sus compañeros de las otras entidades del país. La remuneración media en 2000, por ejemplo, era superior a la media nacional en Baja California, Chihuahua, Nuevo León, Tamaulipas y Jalisco, mientras las que se percibían en Aguascalientes, Durango, Puebla y Yucatán estaban entre 51.4 y 62%. En Yucatán el ingreso de los obreros era equivalente al 72.6% del promedio nacional, registrándose una mayor polarización entre los obreros de Tamaulipas que recibían 34 022 pesos anuales mientras los de Yucatán apenas si recibían 60% de ese ingreso. La polarización territorial es mayor entre los empleados y técnicos: el ingreso de los empleados en Yucatán es equivalente al 42% del promedio nacional y casi la tercera parte de lo que reciben los de Chihuahua; el ingreso de los técnicos es menor a la mitad del promedio nacional y los de Tamaulipas reciben 2.5 veces lo que perciben los de Yucatán (véase cuadro 26).

*Condiciones de trabajo y la nueva cultura laboral:  
sangre joven y desechos humanos*

En el capitalismo las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo han evolucionado a lo largo de dos siglos, tanto por los cambios en el proceso de producción y trabajo definidos por las revoluciones industriales como por la lucha de los trabajadores y su organización sindical que lograron desde la histórica demanda de la jornada de ocho horas, a principios del siglo XX, a la negociación bilateral de los salarios y la organización de la producción de los grandes sindicatos nacionales de industria que obtuvieron después de la segunda guerra mundial, durante el llamado Estado del bienestar, prestaciones significativas para los trabajadores, como seguridad

social, jubilaciones más o menos decorosas, seguridad e higiene en el trabajo, vacaciones pagadas, reparto de utilidades y otras. Condiciones que hoy los gobiernos neoliberales y sus ideólogos denuncian como *privilegios*.

Las transformaciones del proceso productivo en la crisis con la reestructuración del capital y los cambios cualitativos en el proceso productivo y del trabajo que llevaron a una nueva división internacional del trabajo han provocado, como ya se ha señalado, una pérdida sustantiva de las prestaciones y derechos adquiridos, han debilitado la fuerza sindical, y han creado en los países subdesarrollados con la maquila nuevas condiciones de superexplotación que remite a las formas de explotación y trabajo de la primera revolución industrial, donde predominaba en gran medida la extracción de plusvalía absoluta a través de las largas jornadas de trabajo; condiciones que incluso se encuentran en los talleres de sudor donde laboran trabajadores migrantes en los mismos países desarrollados, en las ciudades globalizadas como Nueva York y Los Ángeles.

Durante las dos primeras décadas de la industria maquiladora que se encontraba concentrada en las ciudades fronterizas del norte de México, cuando predomina la fuerza de trabajo femenina, las condiciones de explotación y trabajo destacaban por la intensidad de la jornada que provocaba en corto tiempo enfermedades profesionales, los bajos salarios condicionados a cuotas de productividad y la indefensión de los trabajadores. La situación era tan extrema que se llegaba a hablar de que la vida útil de las trabajadoras en la maquila era apenas de diez años. Asimismo caracterizaba a esta fuerza de trabajo su juventud ya que entraban a trabajar entre los 15 y 18 años de edad, su primera incorporación al mercado laboral, y su condición de migrante, soltera, sin hijos y con poca escolaridad [González, Ruiz, Velasco y Woo, 1995].

La jornada de trabajo se define por el cumplimiento de la cuota de producción, no por el tiempo de una jornada de trabajo de ocho horas, lo que imprime una mayor intensidad de trabajo y frecuentemente alarga la jornada de trabajo, lo que va definiendo, sobre todo en la confección, un trabajo a destajo más que por jornada. Al tiempo que el ingreso se integra por el salario mínimo más bonos de transporte, comida, puntualidad y cuotas de producción, que van definiendo las condiciones de la flexibilidad.

**CUADRO 26**  
**REMUNERACIONES ANUALES POR PERSONA**  
**Y POR ENTIDAD FEDERATIVA 2000**

	Obreros	Técnicos	Empleados
Nacional	29032	81300	145256
Nacional	100.0	100.0	100.0
Aguascalientes	90.8	64	46.8
Baja California	102.2	118.9	93.4
Coahuila	96.2	70.4	82.5
Chihuahua	100.2	104.8	119.6
Durango	76.2	61.1	43.1
Jalisco	96.8	101.3	103.5
Nuevo León	102.8	92.9	104.5
Puebla	79.1	60.7	66.9
Sonora	108.8	90.5	95.5
Tamaulipas	117.2	118.8	95.3
Yucatán	72.6	47	42.1
	Obr/ Empl	Obr/ Téc	Téc/ Empl
Nacional	20.0	35.7	56
Aguascalientes	38.8	50.7	76.6
Baja California	21.9	30.7	71.2
Coahuila	23.3	48.8	47.7
Chihuahua	16.8	34.2	49
Durango	35.3	44.5	79.3
Jalisco	18.7	34.1	54.8
Nuevo León	19.7	39.5	49.8
Puebla	23.6	46.5	50.8
Sonora	22.8	42.9	53
Tamaulipas	24.6	35.2	69.7
Yucatán	34.5	55.1	62.5

Fuente: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación, febrero 2007*  
Aguascalientes, 2007.  
*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1995-2000*,  
Aguascalientes, 2001.

Entre los primeros trabajos testimoniales se encuentra el de Sandra Arenal, publicado en 1985, que permite escuchar la voz de trabajadoras para mostrar sus condiciones de trabajo: *sangre joven, desechos humanos*.

El trabajo en sí no es pesado, lo pesado es estar ocho horas o más parada en la misma posición y no poderse mover, no poder estirar los brazos en otra dirección, eso es lo pesado. [Arenal, 1988: 37].

Yo pienso que las maquiladoras sí han venido a favorecernos porque le han dado trabajado a muchísima gente que de otro modo no sé cómo viviríamos. Lo malo es que pienso que están acabando con la gente. Es como si nos usaran. Les damos toda nuestra energía, se puede decir que nuestra juventud; nos cambian adonde quieren; nos ponen a hacer lo que quieren y luego el día que no la necesitan más a una, la presionan de tal forma que la trabajadora sale, porque sale, y por su propia “voluntad”.

Pero, ¿quién tiene la culpa? Yo creo que el gobierno, porque no les exige ninguna garantía ni nada que se le parezca; antes al contrario, les permite venir y exprimírnos y ¿qué le queda a México? Desechos humanos. [Arenal, 1988: 73-74].

En un trabajo de 2006 de Cirila Quintero y Javier Dragustinovis encontramos una mirada integral sobre la mujer en la maquila, donde se recoge el testimonio de la mujer que trabaja al mismo tiempo que es madre y jefa de familia: soy, mujer, más que mis manos que ensamblan a un ritmo alucinante y más allá de la doble jornada su vida transcurre con una intensidad y velocidad que no deja tiempo para respirar.

Lo que el libro nos muestra –dice una reseña– es que las manos de las mujeres en Tamaulipas fabrican balastras, juguetes, motores, volantes de automóviles, overoles, batas de médicos, partes eléctricas, entre otros productos. Son las mismas manos que limpian la casa, cambian pañales, bañan niños, atienden maridos, lavan ropa, preparan comida y, a veces, realizan otras labores para obtener un ingreso extra [García, 2007: 228].

Es importante señalar que la participación mayoritaria de la mujer en la maquila llevó a múltiples estudios del trabajo desde la perspectiva de género que enriquecieron el análisis del trabajo; la incorporación de los hombres llevó asimismo al estudio del trabajo desde la masculinidad. María Eugenia de la O, hace una interesante revisión de los estudios realizados desde la perspectiva de género en las cuatro décadas del proceso maquilador [De la O, 2006]. Asimismo hay que señalar la riqueza de los estudios que

desde la sociología y la antropología se están realizando sobre la identidad de los trabajadores en la maquila [Guadarrama, 2007].<sup>18</sup>

Hacia el año 2000, treinta y cinco años después de iniciado el proceso, las condiciones de trabajo en la maquila fronteriza habían cambiado, no mucho, mientras hacia el sur se reproducían las peores condiciones tradicionales de esta actividad.

Ya desde principios de los noventa, en el estudio de Jorge Carrillo sobre el mercado de trabajo en la maquila, a partir de una amplia encuesta realizada en 1990, se encontró que las empresas habían mostrado mayor estabilidad, una parte importante de las plantas tenían una antigüedad entre 15 y 24 años en las dos principales ciudades maquiladoras –38% en Juárez y 27% en Tijuana– y los trabajadores, si bien cerca de la mitad se había incorporado al trabajo casi adolescentes, entre los 14 y los 20 años, menos de la tercera parte lo había hecho entre los 21 y los 25, una parte considerable había tenido una experiencia laboral previa y tenían una mayor escolaridad. El 70% de los trabajadores era soltero y cerca de la mitad hijos de familia; en la maquila del vestido 27% de los trabajadores eran jefes de familia, más de la tercera parte de las mujeres trabajadoras en la maquila en Tijuana tenían hijos [Carrillo, 2001]. Hacia mediados de la década se encontró que los jóvenes entraban a trabajar más cerca de los veinte años [Canales Cerón, 1995].

Otras especialistas señalan que a mediados de los noventa predominaba la participación femenina que se incorporaba al trabajo a los 22 años, migrante, soltera la mayor parte y con experiencia laboral previa. Sin embargo, advierten que “Después de 28 años de operación de esta industria, continúa siendo notable la reducida calificación de su fuerza de trabajo: en este estudio encontramos que el grado de instrucción con que cuentan los trabajadores apenas sobrepasa ligeramente la primaria” [Barajas y Sotomayor, 1995:197].

Uno de los cambios sobre la fuerza de trabajo al que presta especial atención Alfredo Hualde, también investigador del Colegio de la Frontera Norte, es la formación en Tijuana de un sector de profesionistas especializados que coexiste con la precariedad de la mayoría de los trabajadores. Para el año 2000, señala cuatro dimensiones de la precariedad: inseguridad en el empleo, degradación y vulnerabilidad, incertidumbre e insuficiencia del ingreso y reducción de la seguridad social que se combinan con “la emergencia de un sector de profesionales con trayectorias laborales ascendentes,

---

<sup>18</sup> En el trabajo de esta investigadora de la UAMN-A destacan proyectos colectivos sobre este tema realizados en los últimos años. En este trabajo se encuentran múltiples referencias.

adquisición de conocimientos e ingresos de nivel internacional en las categorías más altas. La suerte de la maquiladora tijuanaense parece estar caracterizada por esa combinación de precariedad y profesionalización que también es un rasgo de la ciudad de Tijuana de manera general”. [Hualde, 2002: 154].

El número de técnicos en la industria maquiladora del país se multiplicó diez veces entre 1980 y 1993 y para 2000 pasaba los 160 000, por lo que pasaron de representar 9.1% del total del personal al 12% en todo el periodo; por lo que en 1980 había un técnico de producción por cada 9.4 obreros y para el 2000 uno por cada 5.6 obreros.

Los ingresos, de acuerdo a las condiciones de flexibilidad, se integran por un salario mínimo más bonos de productividad, estímulos y prestaciones que establece la Ley Federal del Trabajo. El bono más importante es el de la productividad, y los más comunes son de ayuda al transporte, a la comida y la puntualidad. En general, se puede estimar que representan entre el 30 y 40% del ingreso.

Los procesos flexibles se generalizan en autopartes, con técnicas del justo a tiempo, control de calidad, producción en grupo, multicalificación de los trabajadores y rotación de tareas, lo que lleva a procesos de capacitación centrados en la organización del trabajo, más que en los procesos técnicos en sí mismos. Características necesarias para la certificación de las empresas.

Un problema laboral que surgió en la maquila en los ochenta fue la alta rotación de personal que llegó a alcanzar mensualmente 10.9% en Juárez y 12.7% en Tijuana [Carrillo y Santibáñez, 2001]. Varios trabajos han estudiado el problema que tiene diversas causas: las condiciones de trabajo donde privan la monotonía, la intensidad del trabajo y los bajos salarios; la gran demanda de trabajo; las condiciones de vida donde destacan las de la vivienda y la falta de infraestructura urbana, de transporte; así como las condiciones del ciclo de vida de los trabajadores, donde destacan los jóvenes y las mujeres trabajadoras [Carrillo y Santibáñez, 2001; Barajas y Sotomayor, 1995; Canales, 1995]<sup>19</sup>

Hacia finales de la década del noventa se registran los nuevos horarios en la flexibilidad laboral, de 12 por cuatro, una modalidad más de las condiciones de sobreexplotación que se reproducen con salarios insuficientes para la reproducción de la fuerza de trabajo.

---

<sup>19</sup> En estos trabajos se encuentran citados trabajos pioneros especializados sobre el tema como los de Constas, K. y Vichas, R.; English W., Williams S. e Iberreche, S.; Mónica Gambrell y , Lucker W.

En Tehuacán, Juárez [2004] mostró la profundidad de la explotación de los trabajadores y la precariedad de sus condiciones de vida, *Allá... donde viven los más pobres*, en una región anteriormente agroindustrial, con una fuerza campesina e indígena que el desarrollo de la maquila sometió a niveles de control y explotación inéditos.

En encuestas realizadas a más de mil trabajadores en 2003, encontró que la mitad tenía estudios de primaria, si bien las dos terceras partes de ésta la habían terminado; 62% de los trabajadores eran solteros. La mayoría de los trabajadores, 70%, son de la zona de Tehuacán y poblados próximos de la Sierra Negra, de la Sierra Zongolica, de la Sierra Norte de Puebla, de la Sierra Mazateca y de la Mixteca Oaxaqueña próxima y el resto de comunidades más lejanas de Veracruz, Oaxaca, Puebla, Tlaxcala y estado de México [Juárez, 2004: 203-204].

En el estudio de Martín Barrios se registra que la mayoría de la planta laboral de la región es indígena, proveniente de las sierras de la región, de las sierras colindantes de Oaxaca y de otras regiones de Puebla.

Juárez encontró que el 40% de los trabajadores tenía entre 16 y 20 años y un 39% entre 21 y 30, y también encontró 47 niños y adolescentes, fenómeno que es mayor en la maquila a domicilio donde trabaja la familia.

En sus ingresos, menores que los trabajadores del norte, las prestaciones no son significativas. Poco menos de la mitad recibía hasta 550 pesos semanales por jornadas de hasta 54 horas semanales [Juárez, 2004: 210-215]. Estos ingresos eran equivalentes a 63.8% de lo que recibían los obreros de Tamaulipas y 25% menores a lo que percibían los obreros de Chihuahua.

“Por otro lado, en la Sierra Negra, los trabajadores ganan aproximadamente la mitad de lo que se gana en Tehuacán. Les pagan de 250 a 300 pesos a la semana. Este importe salarial era el que se pagaba en la ciudad y en el Valle en 1998, y representa el 50 por ciento del importe que ganaban en el periodo del 2000 a inicios del 2001.” [Barrios, Hernández y Castro, 2004: ].

Para enfrentar el problema de rotación que también aquí se presentó los empresarios elaboraron listas negras para impedir que los trabajadores cambiaran de empresa [Barrios, Hernández y Castro, 2004].

Además de los bajos salarios que no alcanzan para satisfacer las necesidades básicas de los trabajadores, las condiciones predominantes en las maquiladoras, señala Barrios, son opresivas para los trabajadores y violatorias de sus derechos laborales

básicos. Dentro de los testimonios recogidos directamente de obreros y trabajadoras los reclamos más comunes fueron malos tratos y humillaciones de los supervisores, discriminación contra trabajadores indígenas, acoso y hostigamiento sexual y no registro en el seguro social, entre otras.

A las extremas condiciones de trabajo se añaden el estilo caciquil de los empresarios maquiladores, la explotación del trabajo a domicilio y el *enganchamiento*, al viejo estilo porfiriano todavía existente hacia finales de los ochenta en el trabajo minero,<sup>20</sup> a través del cual adolescentes campesinos son sometidos, vía un acuerdo informal entre sus padres y los enganchadores del trabajo maquilador, a la explotación del trabajo so pretexto de su educación y capacitación obrera, y son llevados de sus comunidades campesinas a la ciudad de Tehuacán a un internado donde duermen y del que salen al trabajo cotidiano a la maquila.

Las maquiladora *Majilosa* y *Confexpo*, se reseña en el trabajo de Martín Barrios, habilitaron al antiguo hotel Montecarlo como centro de capacitación y alfabetización para niños indígenas, *Centro San José*, operado por una organización no gubernamental llamada Setilistli. A través de líderes de la Central Nacional Campesina, priísta, “han llegado a la montaña, en donde han ofrecido a los campesinos de la zona proyectos productivos provenientes de fondos estatales –como crianza de borregos–, a cambio de que les faciliten a sus hijos para llevarlos a Tehuacán, donde se les ofrece hospedaje, alimentos, clases de alfabetización y trabajo” [Barrios, Hernández y Castro, 2004]. Los jóvenes iban del centro al trabajo y vivían en condiciones de práctico reclutamiento vigilado. Recibían apenas 100 pesos semanales los tres primeros meses de trabajo. “[...] este modelo de contratación, financiado en parte con fondos públicos, lejos de llegar a un lugar en donde los jóvenes indígenas adquirieran educación, se convirtió tan sólo en un centro de enganche de mano de obra joven, inexperta y barata para la industria del vestido en Tehuacán.” [Idem.].

#### *La organización sindical: resistencia y lucha de los trabajadores*

En la industria maquiladora mexicana la organización de los trabajadores es diversa en su precariedad general, pues en gran medida está determinada por la formación histórica de las regiones, ciudades y localidades donde se ha establecido. “La particularidad de las relaciones laborales – afirma Cirila Quintero, especialista en el tema, investigadora

---

<sup>20</sup> En un trabajo de campo cuando visité con Teresa Sánchez Salazar, investigadora del Instituto de Geografía de la UNAM, más de veinte minas, encontramos este fenómeno en las minas de oro Tayoltita en el espinazo del diablo en Durango.



del Colegio de la Frontera Norte en Matamoros— ha sido dada por las características de la empresa —especialmente su pertenencia a un esquema transnacional— y la trayectoria histórica de las relaciones laborales en cada región.” [Quintero, 2000: 112].

Cirila Quintero realizó un estudio comparativo sobre la lucha y organización de los trabajadores de la maquila en ocho ciudades de la frontera norte y encontró una polarizada estructura sindical, mientras en el noreste, ciudades de Coahuila y Tamaulipas hay una sindicalización de cien por ciento, en las del noroeste, Chihuahua, Sonora y Baja California la tasa es muy baja, de 30% en Tijuana y menor al 20% en Nogales, Ciudad Juárez y Ciudad Acuña [Quintero, 2002 a, 2002 b, 2000 y 1997].

Destaca como en las tres ciudades del noreste, Matamoros y Nuevo Laredo de Tamaulipas, y Piedras Negras de Coahuila, se encuentra una sindicalización completa, debido a la formación histórica de sindicatos combativos de tiempo atrás, de trabajadores del algodón en Matamoros y de ferrocarrileros y mineros de la cuenca carbonífera en el tercero; mientras en las ciudades maquiladoras del noroeste la sindicalización es muy baja o nula. En Matamoros, por ejemplo, el Sindicato de Jornaleros y Obreros Industriales, principal sindicato algodonero de la región desde los años sesenta, se convirtió en el principal sindicato de los trabajadores de la maquila en la región.

Asimismo clasifica a las organizaciones de acuerdo a dos grandes prácticas sindicales diferenciadas: las tradicionales y las subordinadas. Las primeras buscan, a partir, del contrato colectivo, de la negociación bilateral, mejorar las condiciones del trabajo, a partir del salario y sus prestaciones, mientras en las segundas predomina la imposición unilateral de la empresa de las condiciones de trabajo.

En Matamoros destaca la fijación de los salarios en función de la característica fronteriza que en época de crisis y devaluación es dramática para los trabajadores; la atención a la estabilidad laboral, reparto de utilidades, mejores condiciones de higiene y seguridad.

En el libro colectivo que coordinaron María Eugenia de la O y Cirila Quintero [2002], se analizan las características de las condiciones de trabajo de diez diferentes localidades y se muestra la heterogeneidad de las mismas. En los noventa, en la medida en que se generalizaba la flexibilidad del trabajo, los sindicatos van perdiendo fuerza y el gobierno interviene en mayor medida, como en el caso de Matamoros cuando después de conflictos en 1997, obligó al sindicato a la firma de un convenio para no llegar a la huelga [Quintero, 2000]; o, como en Piedras Negras, que había contado con combativos

sindicatos de empresa ajenos a las centrales nacionales, se llegó a formar una mediación no gubernamental.

En Ciudad Juárez se han disputado la organización sindical dos grandes centrales nacionales (CTM y CROC), con una participación débil y no permanente por la independencia y democratización de los sindicatos.

[... ] el sindicalismo de las maquiladoras en Ciudad Juárez se sustenta en su reconocimiento oficial y en su flexibilidad en cuanto a la regulación de las condiciones laborales por parte de las empresas, así como en una escasa, si no es que nula, participación de los obreros. Comparte características con el „sindicato de protección’, porque puede llegar a constituirse sin el consentimiento de los trabajadores, y con el sindicato „blanco’, por su esencia meramente enunciativa [De la O, 2002: 61].

Se podría decir que las políticas de contratación en las maquiladoras de las décadas de los setenta y ochenta se caracterizaron por propiciar una alta desprotección laboral a través del uso de contratos temporales, la aplicación de reglamentos de trabajo en los que se contemplaban fuertes sanciones y de estrategias de despido que inducían la renuncia de los trabajadores [De la O, 2002 : 66].

En Piedras Negras, Coahuila, ciudad con experiencia sindical, de ferrocarrileros y mineros, se encuentra que la formación sindical en la maquila está también determinada en gran parte por esa tradición organizativa. Aquí se registra una experiencia sindical maquiladora diversa, con sindicatos autónomos de empresa independientes de las grandes sindicales nacionales; al estilo tradicional, por los contratos colectivos, que han participado en la redefinición, reestructuración de las condiciones de trabajo; y una aguda lucha intersindical entre las centrales nacionales que debilitaron al sindicalismo [Quintero 2000].

En 1994, cuando los conflictos se agudizaron se creó una instancia mediadora no gubernamental a petición de los empresarios “que solucionara de manera imparcial y conciliadora los problemas laborales.” [Quintero, 2002:128]. Y se creó la Comisión Mixta de Conciliación Laboral en Piedras Negras.

Hualde señala que en Tijuana “La comprensión de las relaciones laborales se debe basar en esta casi ausencia de organizaciones sindicales que lleva a una regulación de las relaciones laborales diferente, individual, por grupos, mediante reglamentos en vez de contratos colectivos, mediante procedimientos informales, etcétera.” [Hualde, 2002: 140].

En Guadalajara, según María Eugenia de la O,

[...] cabe considerar las formas de contratación que han venido utilizando las empresas ligadas a la inversión extranjera. En varios estudios empíricos se han mostrado por lo menos tres tipos de tendencias: el uso de sindicatos blancos que poseen la titularidad de los contratos colectivos de trabajo, la ausencia de sindicalización por orden de la empresa prefiriendo la contratación individual, y el uso de agencias de trabajo para la contratación y regulación de las políticas de ingreso y estabilidad en las empresas [De la O, 2002 b: 326]

En Yucatán, “Tres son los ejes condicionantes de las relaciones laborales en la maquila yucateca: el bajo salario, la nula sindicalización y la inexperiencia laboral fabril, señalada una y otra vez por los empresarios como la ‘docilidad’ de la mano de obra de la región. Y sobre ellos se implantan las nuevas formas de administración y gestión del trabajo flexible” [Morales, García y Pérez, 2002: 338]. A lo que se suma una característica regional, la presencia de la fuerza de trabajo indígena, de la cultura indígena que se ilustra con el empleo del lenguaje maya entre las trabajadoras en el interior de la fábrica como posible mecanismo de resistencia.

En Tehuacán no existen contratos colectivos, ya que éstos son contratos de protección y predominan los contratos de 28 días [Barrios, Hernández y Castro, 2004]. Los trabajadores afirman *Yo no tengo sindicato, pero la empresa sí tiene sindicato* [Juárez, 2004:229].

Memorables luchas se han registrado por los trabajadores de la maquila, en las que los detonantes de la lucha han sido, con frecuencia, la falta de respeto a los trabajadores, a su dignidad y a las pésimas condiciones de la comida, que se han transformado en la lucha por la democratización de sus sindicatos. Destacando los casos de trabajadoras de empresas coreanas, ya sea en Tijuana, Baja California, o en Atlixco, Puebla [De la O, 2007; Juárez, 2004].

#### ***III.4 Maquiladora en crisis***

La dinámica del patrón maquilador transnacional en México, como parte de la reestructuración industrial internacional que comanda la empresa transnacional, responde a la transformación continua del mercado estadounidense cuya competencia se profundiza en el curso de la crisis de larga duración.

Hacia el final del ciclo corto de mayor duración de la economía estadounidense a lo largo de la década de los noventa que con el TLCAN le dio a la maquila un renovado y disperso crecimiento, la maquila se va a enfrentar dramática y súbitamente a la caída de la demanda de su principal mercado por la crisis de las empresas.com que se inicia desde mediados del año 2000, a los cambios del mercado de prendas de vestir que en la

aguda competencia transnacional va ganando la producción de moda, y a la crisis provocada por el primer acto terrorista extranjero en Estados Unidos en septiembre de 2001.

Los datos más altos de empleo y establecimientos se registran en octubre del año 2000 con 3 655 plantas y 1 347 803 trabajadores, más de un millón de éstos concentrados en dos ramas de aparatos y partes eléctricas y electrónicas (36.7%), en la confección (21.8%) y en autopartes (18.6%).

Otra vez la respuesta a la crisis del gran capital monopolista será la profundización de los cambios en el proceso de trabajo, tanto en el desarrollo de nuevos productos tecnológicos como en la generalización del toyotismo y la *lean production* y la profundización de la división internacional del trabajo incorporando a nuevos países al toyotismo precario de la maquila. Al mismo tiempo que se profundiza la liberalización comercial y en el caso del mercado de prendas de vestir Estados Unidos anticipa en 2002 la liberalización mundial del mercado que se registrará en 2005, de acuerdo con la OMC.

Para diciembre de 2003 en México se habían perdido 297 593 puestos de trabajo, 36.9% de los creados durante los primeros siete años del TLCAN, 42% en la maquila de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos (124 269) y la tercera parte en prendas de vestir (97 999). La pérdida de puestos de trabajo fue mínima en la maquila de autopartes. Y las exportaciones habían registrado tasas negativas en 2001 y 2003 y un cuasiestancamiento en 2002 con un crecimiento de apenas 1.5%.

Territorialmente el impacto fue dramático en las nuevas entidades y municipios maquiladores: Aguascalientes vio el cierre de 47.8% de sus establecimientos y Durango la mitad; Yucatán el 32%, Sonora 32.2 y Puebla 27.9. En Chihuahua se perdían alrededor de 75 000 puestos de trabajo, dos terceras partes en Juárez; en Baja California 80 000, más de la mitad en Tijuana; en Sonora 40 000, en Tamaulipas 24 000, en Nuevo León 20 000, en Puebla 16 000 y en Coahuila y Aguascalientes 10 000. Proporcionalmente representaban más del 40% de los puestos creados durante el auge del TLCAN en las dos primeras entidades, 58% en la tercera, 42% en Puebla y 37% en Aguascalientes y Durango.

En los tres años siguientes se recupera el crecimiento de las exportaciones con tasas superiores al 10%, pero el empleo no alcanza a recuperar los datos del 2000, y en algunas ramas y regiones se profundiza la crisis, como en Guadalajara, otrora considerada el Silicon Valley de México, que para 2006 había perdido la mitad de los

establecimientos maquiladores registrados en 2000, más del 80% de los trabajadores y 60% del valor agregado.

El primero de noviembre de 2006 se publica en el diario oficial un nuevo decreto en el que se define la convergencia de los programas de maquila y de importación temporal para producir artículos de exportación (PITEX) para facilitar los trámites administrativos, con lo que acaba de generalizarse la maquilización de la industria en México. Ahí se reconoce que estas empresas ocupan más de la mitad del personal de la industria manufacturera, contribuyen con 65.3% de las exportaciones totales del país y 82% de las manufactureras y que su convergencia en aspectos fiscales, arancelarios y administrativos, por acuerdos del TLCAN, se registraban desde 2001. El nuevo programa incluye beneficiará a empresas controladoras, industriales, de servicios para la exportación, de albergue, recordando a las primeras maquiladoras de producción compartida y albergue, y de terciarización, es decir, cuando una empresa realiza la manufactura a través de terceros que ella registre [Secretaría de la Presidencia, 2006].

En los últimos años, en medio de la crisis, se multiplican las investigaciones y el cuestionamiento académico sobre el alcance sobre la modernización de la industria maquiladora, sobre el peso de las denominadas maquiladoras de tercera generación [ De la Garza, 2005; Carrillo y Hualde, 1997; Castilla, 2004]. Si bien existen pocas empresas donde se realice investigación y desarrollo, fuera de los centros de diseño aplicado en Juárez y Tijuana, y una parte cuenta con maquinaria y control computarizado, hay sin duda un avance de lo que De la Garza llama el toyotismo precario, pues las condiciones del mercado internacional exigen a las maquiladoras la entrega justo a tiempo y la certificación internacional, que para la electrónica y la de autopartes llega a exigir incluso el ISO 18 000, en condiciones de sobreexplotación.

En estos años se firma el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Centroamérica y con México se firma un pacto sobre acumulación en la industria textil en 2006, negociado durante cinco años, para avanzar en la integración regional de la cadena textil-confección, y en 2008 México emite un nuevo decreto para incorporar la acumulación textil en los tratados de libre comercio.

La última recesión de la economía estadounidense iniciada en 2008 y que puso en crisis a la economía mundial, sumergiéndola en la más grave desde los años treinta, arrastra a una gran caída a la empresa maquiladora mexicana. Apenas hasta finales de 2009 se presenta una nueva estadística que de acuerdo al decreto oficial mencionado ya

no sólo registra a la industria maquiladora, por lo que no puede darse continuidad estadística a esta actividad.

Según la nueva estadística en enero de 2008 había 5 199 establecimientos manufactureros con programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) en donde trabajaban 1 905 711 personas, con la quinta parte subcontratada. Los informes recientes advierten de una profunda crisis en la maquila, de miles de despidos en las principales ciudades maquiladoras, pues ahora la crisis está en el corazón de la industria automotriz y con ello en la maquila de autopartes. De julio de 2007 a noviembre de 2009 se habían perdido 260 212 puestos de trabajo, 96% de ellos con carácter permanente y la mayoría de ellos obreros y técnicos [INEGI, 2010].

La crisis sigue su curso y la pérdida de empleos y la caída de las exportaciones será mayor que la registrada en los primeros años de este siglo, crisis que se entrelaza con la crisis política y social que atraviesa el país desde que subió al poder el gobierno panista espúreo en diciembre de 2006, y que ha convertido a ciudad Juárez, otrora ciudad modelo de la maquila, en la ciudad víctima del crimen organizado, la impunidad y el desgobierno.

## CAPÍTULO IV

### LA MAQUILA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA Y CENTROAMÉRICA

#### IV.1 LA MAQUILA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA<sup>1</sup>

La dinámica de la maquila en la República Dominicana responde, como se ha señalado, a la política estadounidense de liberalización comercial y manejo de cuotas para apoyar la capacidad competitiva de sus empresas que resienten la penetración en su mercado nacional de la producción de los tigres asiáticos; en particular cuando Puerto Rico, primera zona industrial maquiladora, elevó el precio de su fuerza de trabajo hacia finales de los años sesenta. Y, asimismo, a la política pública de la Dominicana que decreta diversas medias para fomentar esa actividad y bajo la propuesta de los organismos financieros transnacionales inicia la creación de los parques industriales y zonas francas.

El patrón maquilador, un patrón de industrialización y reinserción dependiente, es propuesto como un modelo de desarrollo a partir de tres objetivos fundamentales: la creación de empleo (directo e indirecto), la exportación de nuevo tipo, la transferencia de tecnología y la generación de divisas; “esta es la justificación interna de una estrategia con características regional e internacional diseñada por los EE. UU. y compañías monopolistas norteamericanas” [Serulle y Boin, 1989: 15].

El patrón maquilador está también inscrito, señala Ceara-Hatton, en la crisis política centroamericana que condicionó la estrategia de Estados Unidos hacia la Cuenca del Caribe, en la cual, la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) se plantea en la perspectiva de una vía para el desarrollo, respuesta asimismo al triunfo de la revolución sandinista, como lo fue la Alianza para el Progreso impulsada por Estados Unidos como respuesta al triunfo de la revolución cubana [Ceara-Hatton, 1988:38].

---

<sup>1</sup> Para esta parte de la investigación realicé un trabajo de campo en la República Dominicana en el cual pude visitar varias empresas y parques industriales, entrevistar a funcionarios públicos y administradores de parque y a varios trabajadores. Reitero mi agradecimiento al Embajador de la República Dominicana, Dr. Pablo Mariñez, en ese momento embajador en México, y a la Lic. Ninotchka Torres, Secretaria de Cultura de la misma embajada, por las facilidades para establecer los contactos necesarios en su país. En particular expreso mi reconocimiento y agradecimiento a Josefina Hernández, directora ejecutiva de la Asociación de Industrias de Zona Franca de Santiago y a la Lic. Luisa Fernández, directora Ejecutiva del Consejo Nacional de Zonas Francas, que facilitaron mi trabajo de campo; las reflexiones críticas de los doctores Miguel Ceara-Hatton, Ayacx Mercado y Radhames García y al Dr. Francisco Cueto, director de FLACSO, que me permitió consultar su biblioteca.

Es un modelo que descansa en tres ejes: acceso al mercado estadounidense condicionado a la utilización de insumos de ese país, el precio bajo de la fuerza de trabajo que se traduce en la reducción de costos para las empresas y las condiciones fiscales de excepción para que las empresas realicen la importación de sus insumos, el ensamble y la exportación de sus productos prácticamente sin pagos impositivos

La dependencia casi absoluta del mercado estadounidense al que se destina su producción llevaron a Kaplinsky [1993: 1857] a caracterizarlo como un *monocultivo industrial*. A lo que se agrega el predominio de este patrón industrial en el patrón nacional de industrialización que genera encadenamientos productivos hacia el exterior y no internos con lo cual cancela el desarrollo de un valor agregado nacional más allá del trabajo.

Para establecer el patrón maquilador, el gobierno dominicano realiza una serie de legislaciones desde 1955 con la Ley 4315 que crea la figura de zona franca de carácter comercial y posibilidades para zonas industriales [Pérez, 1995; Naranjo, 1995]. En 1965 la Ley 431 crea las zonas francas comerciales que operaban en los aeropuertos; en 1968 se emite la Ley 299 para facilitar la importación de materias primas y otorgar exención fiscal a las exportaciones; y en 1969 la Ley 432 regula las divisas de las zonas francas [Lara et al, 1998]. El primer parque maquilador, primera zona franca, se crea en ese año.

En 1979 la Ley 69 otorga incentivos para las exportaciones no tradicionales y el decreto 895 en 1983 crea el Consejo Nacional de Zonas Francas (CNZF), entidad autónoma de carácter bipartito integrada por seis representantes gubernamentales y seis de los empresarios que formalizan su participación en el Consejo en 1988.

En la República Dominicana el auge del proceso maquilador en los años ochenta está asociado con la crisis de la deuda, la crisis del modelo de industrialización por sustitución de importaciones y la crisis cambiaria. Los acuerdos con el FMI en 1983 establecieron la liberalización comercial, la apertura a la IED, la liberalización de divisas, la congelación de salarios y la devaluación del peso que se realizó en 1985; en 1990 se decretó una baja de los aranceles.

María Elizabeth Rodríguez afirma que

Aunque el marco legal e institucional para el desarrollo de las Zonas Francas de Exportaciones fue establecido en los años sesenta, el “boom” no tuvo lugar hasta principios de los años 80. Este auge fue impulsado por factores exógenos, tanto como la creación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) por parte de la



administración del ex presidente estadounidense Donald Reagan, que dio tratamiento preferencial a las exportaciones del área como por el pacto de estabilidad firmado con el Fondo Monetario Internacional (FMI) durante la crisis de la deuda de los 80, que provocó la devaluación del peso dominicano [Rodríguez, 2004:22].

En 1990, la Ley 8-90 establece las condiciones especiales de funcionamiento de las zonas francas de exportación, controles aduanales y fiscales, entre cuyos incentivos se destaca “un 100 por ciento de exención de varios impuestos como son: los impuestos sobre la renta, los impuestos municipales, todos los impuestos aduanales sobre importación de materias primas, equipo, materiales de construcción y otros gastos corporativos, entre otros.” [Rodríguez, 2004: 23 y CNZF, 2005 a].

Las cuatro décadas de la experiencia maquiladora en este país se caracterizan por el desenvolvimiento de la maquila de la confección cuya importancia define la especialización de la actividad durante las primeras tres décadas; por la presencia mayoritaria del capital extranjero, principalmente estadounidense, y la participación significativa del capital nacional bajo las modalidades de subcontratación con las firmas extranjeras; por el predominio de una fuerza de trabajo de baja calificación; y por un patrón de localización disperso en el país y al mismo tiempo concentrado territorialmente por la aglomeración industrial que se presenta en espacios delimitados en los parques industriales.

El *Informe de Desarrollo Humano de la República Dominicana 2005*, coordinado por Ceara-Hatton, analiza el proceso maquilador y propone cuatro grandes periodos: incubación, auge, consolidación y agotamiento o reinvención.<sup>2</sup> Coincidió con la propuesta si bien cambió los años de algunos de los periodos y considero que el último es de crisis y diversificación.<sup>3</sup>

Entre 1969 y 1983 la maquila se establece en el país y durante los primeros tres años sólo existe un parque industrial (*La Romana I*) que en 1971 registró cinco empresas y 362 trabajadores. En 1974 entra en funcionamiento el tercer parque, *Santiago*, que llegaría a tener el mayor número de trabajadores de los parques Industriales en el país, y a lo largo de diez años se afina esta actividad. Hay que tener presente el comportamiento

---

<sup>2</sup> El capítulo IV del Informe, “Zonas francas: ¿en busca del paraíso perdido?” fue realizado por Ayacx Mercado.

<sup>3</sup> En el trabajo que sobre el tema está en el Informe Nacional de Desarrollo Humano República Dominicana 2005, el auge lo sitúa entre 1983 y 1991 y el de consolidación de 1993 a 1998.

estrechamente ligado al ciclo estadounidense, lo que se observa en la baja tasa de crecimiento del empleo en los años 1973, 1982 y 1983 en el periodo (véase gráfica 3). Para 1983 ya se registran cuatro parques y 103 empresas en donde trabajan 19 255 trabajadores, la mayoría mujeres.<sup>4</sup>

Las exportaciones de las zonas francas en 1980 fueron 117 millones de dólares, 10.8% del total de bienes, incluyendo maquila,<sup>5</sup> y en 1985, cuando se reportan 136 empresas con 30 902 trabajadores en tres parques industriales, se exportaron 400 millones de dólares, los cuales ya representaban 35% de las exportaciones totales (véase cuadro 26). Se estima que las exportaciones del sector en la década de los setenta promediaron 5.4% de la exportación total de bienes y servicios, mientras el turismo representaba 8.8%; en la siguiente década se elevó su participación al 18.9% y la del turismo al 26.5% y para la última década del siglo XX, las exportaciones de las zonas francas superaron a las del turismo con más de la mitad del valor total mientras estas últimas representaban 28.9% [Rodríguez, 2004:24].

Entre 1980 y 1993<sup>6</sup> la maquila registra sus tasas más altas de crecimiento cuando el sector se desarrolla al amparo de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que entra en vigor en 1984, con una duración prevista hasta 1995, y de la devaluación de 1985 que abarata enormemente el precio de la fuerza de trabajo. El acceso al mercado estadounidense se otorga bajo el régimen 807 y el programa armonizado de tarifas 9802 “que permite pagar impuesto a su entrada a los Estados Unidos sólo por el valor agregado en el extranjero, esencialmente el pago de salarios realizado [...] tiende a truncar el proceso de industrialización en si mismo, aislando la operación de ensamble en la Cuenca del Caribe en detrimento de cualquier proceso nacional de industrialización integral.” [Mortimore, 2002: 299].

Las empresas casi se multiplican por siete en el periodo y llegan a 462, existen 31 parques industriales, la mayoría creados después de 1985; los trabajadores registran una tasa de crecimiento de 19.4% anual y en el último año llegan a 164 296 personas; y las

---

<sup>4</sup> La mayoría de los datos presentados sobre la maquila en la República Dominicana se recogen de los informes estadísticos anuales que el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación realiza desde 1992.

<sup>5</sup> Las maquiladoras, como en el caso de México, eran consideradas inicialmente como servicios, por lo que hasta 1992 se registraban como tales en la balanza de pagos.

<sup>6</sup> El auge, como ya señalé, el PNUD lo propone entre 1983-1991, o extendiendo este periodo hasta el año 1993, antes de que entre en vigor el TLCAN que afecta la dinámica maquiladora de la República Dominicana y presento los datos de 1980 a 1993, porque no encontré las exportaciones maquiladoras de 1983.

exportaciones crecieron a una tasa media anual de 21.9% y pasaron de representar 9% de las exportaciones totales de bienes en 1980 al 78% en 1993 cuando alcanzan un monto de 2 512 millones de dólares (véase cuadro 27).

En los ochenta el crecimiento de las zonas francas se asoció a la devaluación del peso con la consecuente disminución de los costos locales expresados en dólares (particularmente de los costos laborales). También, en la existencia de facilidades de acceso privilegiado al mercado norteamericano, en particular la Iniciativa para la Cuenca del Caribe y los diversos mecanismos de producción compartida existentes en Estados Unidos. Entre estos mecanismos estaba el antiguo programa 807, el dispositivo 9802.00.80 del Sistema Armonizado de Aranceles de Estados Unidos, el Código 936 de Impuestos Internos Norteamericano, el cual permitió el desarrollo de las planas gemelas con Puerto Rico, entre otros [PNUD, 2005:92].

En este periodo llega el capital coreano y en 1992 se registraban 37 empresas de este capital, e incluso un capitalista de Taiwan creó el parque Chen Tec en 1988.

El periodo de estabilización o consolidación de la actividad maquiladora (1993-2000) se registra durante el auge del sector maquilador en México bajo el TLCAN, lo que afectó el desarrollo de la maquila en la República Dominicana y en Centroamérica y provocó la búsqueda de “la paridad con el TLCAN” que alcanzó la firma de la ampliación de la ICC con la Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CTBA). Las exportaciones de prendas de vestir de la Dominicana a Estados Unidos representaron 4.6% del total de las importaciones de ese país con 1 357 millones de dólares en 1993 y llegaron a su máxima participación en 1997, 5.1%, con 2 177 millones, si bien su máximo valor se alcanzó en el año 2000 con 2 335 millones de dólares, 4.1% del total (véase cuadro 26). En el periodo, se registra crecimiento en los datos básicos del sector, sin embargo, éste es inferior al registrado en el periodo anterior: las exportaciones totales, a dólares del 2000, bajan su ritmo de crecimiento al 7.7% por año y pasan, a precios corrientes, de 2 512 millones de dólares a 4 471 millones; los trabajadores apenas registran una tasa anual de crecimiento de 2.5% y alcanzaron en el 2000 el máximo registrado con 195 262 empleados.

**CUADRO 27**  
**INDUSTRIA MAQUILADORA EN LA REPÚBLICA DOMINICANA**  
**1970-2008**

	1970	1980	1983	1985	1993	2000	2004	2008
Empresas	2	71	101	136	462	481	569	525
Trabajadores	126	16440	18255	30902	164296	195262	189853	124517
Parques	1	3	3	3	31	46	58	48
Inv. Acumulada*						1222	1690	2611
Exportaciones*		117		400	2512	4471	4685	4545
Exp textiles		94			1458	2451	2121	1145
% de import de EU				1.4	4.6	4.1	3.0	1.4
Export / trabajadoR		7117		12944	15289	22897	24677	36501
Exp maq / Exp totales		9.2		30.2	78.2	83.2	78.9	65.4
% PIB	0.1	7.0		9.0	3.6	5.1	7.3	3.6

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas, *Informe estadístico del sector zonas francas*, 2000, 2004 y 2008, Santo Domingo, 2001, 2005 y 2009.

USITC Interactive Tariff and Trade DataWeb versión 2.9.1, abril del 2008.

\* millones de dólares

Datos de ZF % PIB de 1970, 1980 y 1985 de Fundación Economía y Desarrollo [1989].

Seis cambios cualitativos se registran en esta etapa: la consolidación y crecimiento de grupos dominicanos maquiladores, el cambio en el proceso de trabajo, hacia el sistema modular; la incorporación de maquinaria computarizada; la incorporación del trabajo masculino; el avance hacia el paquete completo que se alcanza hacia final del periodo en algunas empresas y grupos, y el inicio de la diversificación hacia la maquila de dispositivos médicos (*medical devices*), el incremento de la electrónica y de los servicios como los *call centers*. El Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación reportó en su informe estadístico de 1995, que 80 empresas habían introducido el sistema modular, 36 proceso de automatización de la producción y 31 otras tecnologías, es decir que 29% del total habían registrado cambios cualitativos en su proceso de producción [CNZF, 1996:31].

El tamaño promedio de las empresas es de 191 trabajadores por empresa en 1983 y diez años después es 356, tamaño promedio para la industria de la confección. En el año 2000 fue de 406. Hay que advertir que existen grandes empresas con más de 1 000 trabajadores y grupos que tienen miles de trabajadores.

La maquila de confecciones y textiles fue sin duda la rama más importante durante los primeros treinta años, correspondientes a los tres periodos iniciales, pues concentraba el

número de empresas, trabajadores y exportaciones. Estas últimas representaban 80% del total de las exportaciones del sector en 1980, el 58% en 1993 y 51.4% en 2000 (véase cuadro 26). En 1992, primer informe estadístico del CNZF, se reporta que laboraban en ese sector más de 100 000 trabajadores (71% del total) y en mucha menor proporción seguían los trabajadores del calzado, 11 868 (8.4% del total) y los de productos eléctricos y electrónicos, 6 326 (4.5% del total), en tabaco y derivados 3.5% y en productos médicos y farmacéuticos 2.5%. Para el año 2000, ese sector seguía concentrando el número de trabajadores (72.5% del total); en los productos eléctricos y electrónicos y la maquila de tabaco y derivados laboraban poco más del 6% de trabajadores en cada uno. Seguramente la elaboración de tabaco y derivados es manufactura que trabaja bajo el régimen maquilador para tener las exenciones fiscales y los apoyos que este sector tiene (véase cuadro 28).

El capital predominante en el proceso maquilador es el estadounidense, como en cualquier país de la región donde se establece este patrón. Sin embargo, su peso es menor que en México, debido al peso de la maquila de la confección donde participa también el capital nacional [Buitelaar, 1999].

En 1992, cerca de la mitad de las empresas (48,8%) eran de capital estadounidense, el 24.8% de capital de la República Dominicana, 9.2% de Corea y 3% de Taiwan [CNZF, 1993] por el desplazamiento de estos capitales que ven cubiertas sus cuotas de exportación nacional hacia Estados Unidos y deciden instalarse en Centroamérica y el Caribe bajo el amparo de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. En 2000, el capital estadounidense tenía 228 empresas (47.4% el total) y el capital dominicano había elevado su participación al 34.5% de las empresas, mientras Corea disminuye su presencia con diez empresas menos [CNZF, 2001].

El último periodo de crisis del patrón maquilador tradicional se vive desde el 2001, cuando el empleo cayó 10.3%, aunque ya se habían registrado pérdidas de empleo en 1995, 1996 y 1999. En los primeros nueve años de este siglo sólo en 2003 se registró un crecimiento en el empleo maquilador (véase gráfica 4).

En la crisis del sector maquilador en la República Dominicana se conjugan tanto factores externos como internos, con un peso mayor de los primeros por su carácter de eslabón débil de la cadena de valor transnacional cuya transformación internacional ha sido

constante en las últimas décadas y ha profundizado su dependencia al comportamiento cíclico de la economía estadounidense.

**CUADRO 28**  
**ESTRUCTURA RAMAL DEL EMPLEO 1992-2008**

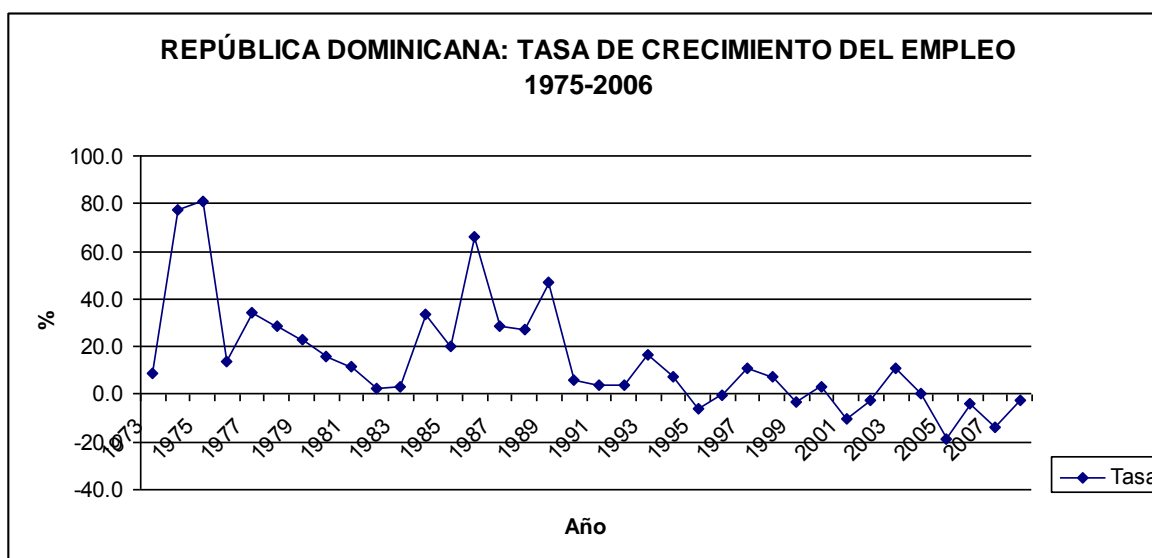
	<b>1992</b>	<b>2000</b>	<b>2008</b>	<b>1992</b>	<b>2000</b>	<b>2008</b>
Total	141056	195660	124517	100.0	100.0	100.0
Confecciones y textiles	100437	141945	49735	71.2	72.5	39.9
Tabaco y derivados	4914	12107	19115	3.5	6.2	15.4
Productos médicos y farmacéuticos	3485	7206	12034	2.5	3.7	9.7
Productos eléctricos y electrónicos	6326	12519	11959	4.5	6.4	9.6
Servicios	972	5855	8093	0.7	3.0	6.5
Calzados	11868	7067	7105	8.4	3.6	5.7
Joyería	3143	3128	3230	2.2	1.6	2.6
Agroindustria		304	3100		0.2	2.5
Subtotal	131145	190131	114371	93.0	97.2	91.9

	<b>Incremento</b>		<b>Tasa de crecimiento</b>	
	<b>1992-2000</b>	<b>2000-2008</b>	<b>1992-2000</b>	<b>2000-2008</b>
Total	54604	-71143	4.2	-5.5
Confecciones y textiles	41508	-92210	4.4	-12.3
Tabaco y derivados	7193	7008	11.9	5.9
Productos médicos y farmacéuticos	3721	4828	9.5	6.6
Prod eléctricos y electrónicos	6193	-560	8.9	-0.6
Servicios	4883	2238	25.2	4.1
Calzados	-4801	38	-6.3	0.1
Joyería	-15	102	-0.1	0.4
Agroindustria	304	2796		33.7
Subtotal	58986	-75760	4.8	-6.2

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas, *Informe Estadístico del sector zonas francas* 1992, 2000 y 2008; Santo Domingo, 1993, 2001 y 2009.

Según el PNUD, el crecimiento de zonas francas sobre “la base de distorsiones en el comercio mundial” se volvió insostenible, fue un modelo de inserción internacional excluyente que se agota. Las distorsiones del crecimiento de la zona franca fueron las del régimen de cuotas de la producción textil. La liberalización de 2005 del mercado mundial de textil, implica la eliminación de regímenes de incentivos, del régimen de cuotas en el mercado mundial. [PNUD, 2005].

**GRÁFICA 4**



Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas, *Informe estadístico del sector de zonas francas 2000, 2004 y 2008*, Santo Domingo, 2001, 2005 y 2009.

Desde finales de la década de los noventa se registra un cambio en el patrón de producción y consumo de la industria del vestido, del consumo masivo de ropa standard al consumo de moda, esto es, a cambios constantes de diseño con producción de volúmenes menores, al tiempo que se exige por las cadenas comercializadoras un menor tiempo en la producción y menores costos. Proceso que se entrelaza con la recesión económica en Estados Unidos que se inicia en la burbuja de las *empresas.com* desde el año 2000 y se generaliza por el impacto del ataque terrorista a las torres gemelas de Nueva York en 2001. El tratado de libre Comercio de Estados Unidos con Centroamérica y la República Dominicana, DR-CAFTA si bien abrió expectativas durante su negociación en la que las asociaciones de empresarios maquiladores participaron activamente en su defensa y

promoción [Werner y Bair, 2009], se encontró en su aplicación con una cambiante situación internacional en el comercio mundial.

El cambio de mayor trascendencia fue sin duda la liberalización del mercado mundial de la industria textil-confección decretado en la Organización Mundial de Comercio a partir de 2005, lo que desata una competencia aún mayor por el mercado mundial en la actividad maquiladora, reconfigurándose la división internacional del trabajo en la maquila con el crecimiento inédito y espectacular del sector en China que se convierte en el principal proveedor de prendas de vestir para los Estados Unidos. El precio que las transnacionales pagaban por una camisa en el año 2000 era de 2.25 dls, a principios de 2007 de 1.40-1.25 dls, mientras en Centroamérica lo hacían a 1.10dls.

Internamente se señalan problemas en el rezago de la puesta en marcha del DR-CAFTA, la pérdida de competitividad, la sobrevaluación del peso, el incremento de los costos laborales y el alto costo de la energía entre otros aspectos.

La crisis es dramática en el sector textil tradicional con el cierre de decenas de empresas y la pérdida de miles de puestos de trabajo [Werner y Bair, 2009] al tiempo que avanza la diversificación hacia los servicios, la electrónica, los dispositivos médicos y la agroindustria y se consolida la de tabaco y derivados. Oficialmente, entre 2000 y 2008 se perdieron en total 71 143 puestos de trabajo, 30% más de los que se crearon entre 1992 y 2000; el número mayor de empresas se registró en 2004, 569, y para 2008 se reportaron 44 empresas menos; las exportaciones, a precios constantes, cayeron 2.6% al año, e incluso a precios corrientes registran una caída en términos absolutos (véase cuadro 26).

Superior fue la pérdida en el sector textil donde, según las estadísticas oficiales, entre 2000 y 2008 desaparecieron 132 empresas y se perdieron 92 210 puestos de trabajo, número que duplicó a los que se habían creado en el periodo anterior (véase cuadro 27); sus exportaciones cayeron más de la mitad y los 1 145 millones de dólares exportados en 2008 muy probablemente fueran semejantes a los que se realizaron a finales de los años ochenta (véase cuadro anexo III.2.2); a precios constantes del 2000 la caída es más profunda, pues bajaron del máximo registrado en 1988, 2 483 millones de dólares, a 946 millones

Para el año 2008, la composición de la actividad maquiladora es muy diferente: la participación de los trabajadores de la maquila textil ha caído y representó 39.9%, cuando,



recordemos, en el 2000 fue de 72.5%; asimismo el sector del calzado perdió más de 4 500 puestos de trabajo bajando su participación al 5.8% del total (véase cuadro 27).

Y, por el contrario, aumentó el número de trabajadores en otras ramas. Destaca en primer lugar el sector de servicios pues su número de empresas pasó de ocho en 1992 a 85 y sus trabajadores se multiplicaron más de nueve veces y alcanzaron los 8 000 empleados, 6.5% del total; en la maquila de tabaco y derivados, los trabajadores casi cuadruplicaron su número registrado en 1992 y alcanzaron en el último año 19 115 empleados, los cuales representaron 15.4% del total al tiempo que el número de empresas pasó de 11 a 47. Los empleados de la maquila de dispositivos médicos y productos farmacéuticos cuadruplican su número en el mismo periodo y los de productos eléctricos y electrónicos lo duplican y ambos sectores registran, cada uno, alrededor de 12 000 trabajadores 9.6% del total; el número de sus empresas llegó a 21 y 25, respectivamente (véase cuadro 27 y anexo cuadro de empresas).

Hay empresas de servicios, que llevan la contabilidad, por ejemplo, de diez hoteles del Caribe, que hacen planos para la ciudad de Nueva York, destacando el servicio de *Call Center* donde, por ejemplo, se ofrece servicio de traducción simultánea para la policía de Nueva York. Entre la exportación agroindustrial se encuentra, por ejemplo, berenjena empanizada, y en la electrónica, piezas de aviones en Santiago.

La agroindustria aparece como sector importante en donde trabajan 3 100 personas y, probablemente como en la maquila de tabaco y derivados, sean empresas dominicanas que se registran bajo el modelo maquilador para la exportación de sus productos.

Asimismo ha cambiado la composición de las exportaciones maquiladoras: en 2008 menos de la cuarta parte son confecciones y textiles, 19% corresponden a productos eléctricos, 18% a productos médicos y farmacéuticos 15% a joyería y 10% a tabaco y derivados.

Entre las transformaciones cualitativas de este periodo se encuentra la creación del moderno centro logístico de Caucedo en 2002, puerto con alto grado de tecnología de punta, movimiento automatizado de contenedores con un sistema logístico de primer nivel; tiene certificado de contenedores CIS6, que da derecho a una preinspección de la aduana estadounidense en el lugar. Esta certificación la tienen pocos puertos en América Latina.

En el 2001 se crean siete parques, cuatro públicos, dos privados y uno mixto, pero sólo dos logran sobrevivir, el Parque cibernético de Santo Domingo que en medio de la crisis llega a tener ocho empresas y 852 trabajadores en 2008 y el de Quisqueya que llega a tener apenas 297 empleados en este último año (véase cuadro anexo de parques) .

Los cambios cualitativos también se expresan en la participación de los técnicos y empleados administrativos: los técnicos, 16 161 trabajadores en 2000, representaban 8.3% del total y los empleados administrativos 4.2%; para el 2008, en medio de la crisis, los técnicos han disminuido en términos absolutos y son 14 551, pero han elevado su participación relativa al 11.1%.

La inversión acumulada en el año 2000 se concentraba, 45.3%, en la rama textil (45.3%) y el resto se distribuía en tabaco y derivados (13.8%), electrónica (10.1%), materiales y dispositivos médicos (7.8%) y en calzado (6.3%). Para el 2008 la distribución ha cambiado: la textil pierde peso y concentra alrededor de la tercera parte, la de electrónica se mantiene alrededor de la décima parte y aumenta la de tabaco (18.9% del total), materiales médicos y productos farmacéuticos (9.7%), la de servicios (5.2%) y la del sector agroindustrial (4.5%).

El tamaño promedio de las empresas fue de 191 trabajadores por empresa en 1983 y diez años después de 356, tamaño promedio de la industria de la confección; en el año 2000 fue de 406 y para 2008, en la crisis, el promedio bajó a 237 trabajadores por empresa. Al mismo tiempo se registraban grandes empresas con más de mil trabajadores en algunas plantas, como *Hanes*, y grupos que llegaron a tener miles de trabajadores como Interamericana, que antes de la crisis llegó a tener 7 000 trabajadores y el Grupo M que llegó a tener 12 000 empleados. Para 2008 la diferencia entre las empresas de los parques especializados en la confección en crisis y los especializados en nuevas ramas es notable, ya que en ellas se ubican empresas trasnacionales con un gran número de trabajadores

Sin duda, la más importante trasnacional ubicada en este país es *Hanes*. Por su importancia me permito resumir el perfil corporativo realizado por *Maquila Solidarity* en octubre de 2006 sobre esta empresa, actualizando algunos datos con su informe de 2008 y una actualización de sus resultados de febrero de 2009 [Maquil Solidarity, 2009; Hanesbrands 2009 a y 2009 b].

Empresa líder trasnacional de Carolina del Norte, creada formalmente en septiembre de 2006 al separarse de Sara Lee, empresa centenaria, donde representaba más de la tercera parte de sus ganancias. En 2005 tenía presencia en 22 países y más de 50 000 trabajadores y una parte significativa de ellos se localiza en México y los países de la ICC, vendió más de 400 millones de camisetas y medio millón de pares de calcetines y registró ventas por 4.7 millones de dólares

Su especialidad es la confección de ropa de punto, camisetas, ropa interior de hombres, mujeres y niños, calcetines; la ropa interior fabricada para el mercado estadounidense representa cerca del 60% de sus ventas y su línea de venta internacional 8%. Sus marcas son *Hanes, Champion, Playtex, Bali, L'eggs, Just My Size, Barely There y Wonderbra*. También ha fabricado prendas bajo licencia de *Donna Karan, DKN, Polo Ralph Lauren, Adidas y Gap*, entre otras. Fabrica la tela de punto y realiza la confección de las prendas y aproximadamente subcontrata 40% del trabajo. Comercializa directamente y a través de nueve cadenas minoristas, como JC Penney, Sam's, Walgreens y Kmart; en WalMart en 2005 realizaba cerca de la tercera parte de sus ventas.

Al desprenderse de Sara Lee anunció una reestructuración, para desarrollar su cadena global de suministros a bajos costos en tres etapas, la primera iniciada en 2005 y las siguientes en 2009 y 2012, planeando la formación de Clusters en la República Dominicana y El Salvador y extendiendo su presencia en Asia al tiempo de reducir sus proveedores en 40%. En 2005 *Sara Lee* realizó una alianza estratégica con Duraflex en El Salvador, y en México *Hanes* llegó a tener ocho plantas: una en Monclova, Madero, Allende y Rosita en Coahuila, San Pedro, Nuevo León y dos en el D.F. La reestructuración trajo como consecuencia un cambio enorme en la localización internacional de sus trabajadores.

En un documento enviado a la SEC, textualmente señalaban “Aunque aproximadamente 80% de nuestra fuerza de trabajo está localizada fuera de Estados Unidos, aproximadamente 70% de nuestros costos de trabajo en el año fiscal 2005 estuvieron relacionados con nuestra fuerza de trabajo doméstica” [SEC, 2006].

En un informe actualizado para sus inversionistas señalan que en 2005 el 22% de su fuerza de trabajo estaba en Estados Unidos, 9% en México, 55% en los países de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, destacando la República Dominicana y El Salvador, y 14% en Asia; en 2009 tenían poco más de 45 000 trabajadores distribuidos en 11,1, 61 y

2%, respectivamente, planeando que para 2012 en Estados Unidos y México apenas estarían 7 y 1% de sus trabajadores, respectivamente, poco más de la mitad en los países de la ICC y 38% en los de Asia. [Hanesbrands, 2005 b].

*Hanesbrands* es la empresa trasnacional que emplea más trabajadores bajo la Iniciativa del Caribe, alrededor de 27 000 en 2008 cuando obtuvo ingresos totales por 4.25 mil millones de dólares en 25 países,

En la Dominicana, *Hanes* tiene casi dos décadas y plantas en diversos parques industriales. Tiene uno de los tres molinos para la tela de punto que existen en el país, localizado en el parque industrial de Bonaó; en octubre de 2005, la división de ropa íntima de *Sara Lee* empleaba en la República Dominicana a 8 000 trabajadores en las zonas francas de San Pedro de Macorís y Villa Mella y *Hanes Caribe Inc.* tenía otros 3 600 trabajadores en San Isidro, San Cristóbal y las Américas donde los subcontratistas de Sara Lee empleaban otros 9 000 trabajadores. En 2007 *Hanes* tenía además plantas en el parque Las Américas y grandes empresas dominicanas maquilaban para ella.

En la República Dominicana había también grandes grupos y empresas nacionales. Ilustraremos con tres ejemplos, el grado de desarrollo alcanzado por algunas de empresas dominicanas que llegaron a un buen nivel de desarrollo, hacia el paquete completo en la formación de los grupos, como el Grupo M que examinaremos más adelante, y una cierta integración parcial con otras empresas locales con las que subcontratan.<sup>7</sup>

*T y M*, una de las empresas más antiguas, inició el ensamblado genérico en 1974, En 1980 tenía entre 230 y 350 operarios; en 1984, 1 300; en 1986, otra nave y después otra más; en 1996 llegó a tener 3 500 trabajadores. Desde los ochenta realizó una alta inversión en maquinaria, sistemas de control de calidad, cambio de producción y de trabajo, de pago por destajo a pago modular. A principios de 2007 tenían alrededor de 2 000 trabajadores, la mayoría hombres, edad promedio de 35 años, dos generaciones de trabajadores.

Empresa muy afectada por el TLCAN, sus clientes se fueron a México, trasladaron su pedidos a México, y se especializó entonces en sacos de hombre. Cuando en 1997 se permite el corte en el país, antes lo hacía en Maimi, avanza hacia el paquete completo, desde la compra de la materia prima, al corte, ensamble y acabado; otros clientes compran la tela; también tienen diseño.

---

<sup>7</sup> Recojo parcialmente algunas de las entrevistas realizadas.

El efecto China y la crisis económica de principios de siglo los afectó. En 2007 tenían clientes de moda, grandes tiendas como JC Penny, a través de intermediarios. Habían reducido su producción y cerrado algunas plantas ya que enfrentan una situación difícil en los últimos años. El precio de las prendas ha bajado pero los insumos han aumentado, el tiempo para la producción se reduce, el tiempo para satisfacer el pedido es menor. Antes, los pedidos se realizaban en ocho a diez semanas, ahora entre cuatro y seis semanas y hasta menos. Resienten, asimismo, la competencia con Centroamérica, por la fuerza de trabajo más barata, los más altos costos de energía, transporte e impuestos indirectos.

*Cape Sport Wear* es una fábrica de origen coreana que fue adquirida por capital regional. Tiene trabajo subcontratado con *De Clase*, uno de los grupos, y lavado con el *Grupo M*. Tiene patronaje digital y un proceso con alto control de calidad en las distintas etapas. Están en proceso de certificación de medio ambiente y trabajan con normas de ISO 9000 y 5S.

*RJ*, empresa familiar, joven como maquila en zona franca ya que inicia en 2001, fue previamente una fábrica de camisas en la ciudad que producía para el mercado regional, con 22 años de experiencia. Tienen sistema modular desde 1995-1997. Realiza 6 000 camisas diarias, 30 000 camisas semanales y tienen capacidad para 60 000; embarcan sus pedidos tres veces a la semana, viernes, jueves y sábado. Necesitan mejores condiciones para competir con Centroamérica. Ha realizado una fuerte inversión para modernizarse, tiene maquinaria computarizada y trabaja con sistema modular. Fábrica certificada. Para su dirección, “Lo más difícil es mantenerse”, mantener la calma, mantenerse de pie en este mundo difícil.

### **Patrón de especialización territorial<sup>8</sup>**

El patrón de localización de la maquila en la República Dominicana es el de aglomeración en los parques industriales, que son privados, públicos y mixtos, cuya localización estuvo asociada a la crisis de la industria azucarera que provocó la creación de estos parques en los centros urbanos de regiones agroindustriales para paliar el desempleo, como en el caso de Yucatán en México cuyo desarrollo maquilador respondió a la crisis del henequén

---

<sup>8</sup> Reitero mi agradecimiento a la Lic. Luisa Fernández, directora Ejecutiva del Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación y de la Lic. Josefina Hernández, directora ejecutiva de la Asociación de Industrias de Zona Franca de Santiago, a través de las cuáles pude realizar la visita de ocho parques industriales, y a los ejecutivos de los parques con los cuáles pude entrevistarme. Desde luego, la responsabilidad del trabajo es mía.

[Naranjo, 1995:2; Morales, García y Pérez, 2002]. Existen otras zonas francas, denominadas especiales, dispersas y asociadas en gran parte a la agroindustria y, por tanto, cuya localización estaba relacionada con la de las materias primas [Pérez, 1995:3; Naranjo, 1995: 2], las cuales reportaban en el año 2000 a 27 empresas con 5 276 trabajadores y para el 2008 a 82 empresas y 15 748 trabajadores.

La importancia regional de la zona franca es decisiva para el desarrollo local de las zonas donde se instala. Dinamiza la economía local y regional y se convierte en un centro de atracción de la fuerza de trabajo, de la migración interna. Los parques promueven la creación de asociaciones industriales y de un sector de empleados calificados que son los administradores de los parques que también se organizan en asociaciones locales y nacionales y en el país se creó en 1983 el Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación. Los parques son creados por grupos locales y nacionales que participan en diversas actividades como el negocio inmobiliario, la construcción y la maquila; anteriormente varios de ellos fueron importantes productores agropecuarios, en el tabaco y la ganadería, y tuvieron un papel activo en la promoción del tratado de libre comercio con Estados Unidos. Algunos de sus administradores son hijos de los dueños de los parques con estudios profesionales en el país y de especialización o posgrado fuera del país.

La electricidad se privatiza en 1997, lo que permite que algunos parques contraten su electricidad a proveedores privados.

La distribución geográfica de la maquila en el país estaba concentrada en 1992 en cuatro grandes regiones. La zona norte donde se encuentra Santiago de los Caballeros y concentraba en 160 empresas 18.4% de los trabajadores de la maquila en el país; la zona Este, donde se encuentran los dos primeros parques industriales, concentraba cerca de la mitad de los trabajadores en 119 empresas; y el Distrito Nacional, con centro en la capital del país, concentraba 23.3% de los trabajadores después de la instalación de cinco parques entre 1986 y 1990; y la zona sur tenía 4 empresas y el 10% de los trabajadores [CNZF, 1992].

Para el año 2000, la distribución geográfica ha cambiado y el desarrollo de la maquila en la zona norte la lleva a tener 214 empresas donde laboran 47% de los trabajadores del país, mientras en la zona este trabaja la quinta parte y en el distrito nacional 16%. Para 2008, la crisis tiene un severo impacto regional y la pérdida de puestos

de trabajo es alrededor del 50% en las zonas norte y este de la República, por lo que en la primera trabaja 39.7% del total de los trabajadores, en la segunda 14.6%, en el Distrito Nacional 24.8%, y en la zona sur 16.6% [CNZF, 2000].

A lo largo del desarrollo maquilador en el país se han creado 64 parques industriales, si bien nunca se ha registrado ese número en un año porque cerraron o no se consolidaron algunos (véase cuadro III.2.3 anexo). El primero, privado, se crea en 1969, el segundo, público, en 1973 y el tercero, mixto, en 1974 que son los únicos hasta 1985 cuando registran 136 empresas y 30 902 trabajadores. Los primeros tres parques (*La Romana I*, *San Pedro Macoris* y *Santiago*, respectivamente) concentraron el mayor número de trabajadores y empresas hasta el año 2000, cuando registraron en conjunto más de 75 000 trabajadores (véase cuadro 28). En ese mismo año registraban una superficie de naves construidas de 1, 2.4 y 3.6 millones de pies cuadrados, siendo estas dos últimas las más grandes de los parques industriales del país.

Estos parques, territorios cercados con vigilancia privada, parecieran enclaves físicos donde se cuenta con la infraestructura necesaria, donde no puede fallar la luz, por ejemplo; *burbujas* protegidas, con administraciones eficientes y servicios crecientes, de logística a tramitación aduanera. La recolección de basura, la protección y vigilancia, el mantenimiento de áreas verdes y los servicios de correspondencia son obligatorios; servicios adicionales son seguridad individual, servicios médicos, gestiones aduanales, servicios de reclutamiento y preselección de personal y servicio de nóminas. La localización de los parques asegura la cercanía a los puertos y aeropuertos.

En 1993, al finalizar el segundo periodo del desarrollo maquilador en el país, se registraron 31 parques donde trabajaban 164 296 personas en 462 empresas, habiéndose creado el mayor número de parques en 1990, cuando se crearon seis y en 1988 y 1989 cuando se reportaron cinco en cada año. Cuatro parques concentraban 56% de los trabajadores y 47.2% de las empresas. Santiago I y II registraba el mayor número de trabajadores, 35 023 personas, que representaban más de la quinta parte de los trabajadores de la maquila en todo el país, y le seguía San Pedro Macoris con 28 884 trabajadores. Estos parques están especializados en la maquila de la confección.

Entre 1993 y 2000 se crean 19 parques, 15 privados y cuatro públicos, cinco de ellos el primer año y seis en 1997, cuando se considera que empezó la diversificación de los

parques. Entre estos nuevos parques se habían consolidado para el último año *Caribbean Ind. Park*, abierto en 1997, con 5 988 trabajadores, *Pisano* (1993), *Gurabo* (1993) y *Navarrete* (1996) con más de 2 000 trabajadores cada uno.

Para el año 2000, cuando se registra el mayor número de trabajadores, 195 262, se reportan 46 parques industriales, 26 privados, 28 públicos y tres mixtos. Seis parques registran más de 10 000 trabajadores cada uno y en conjunto 110 532 personas, 56.6% del total. De ellos destaca el crecimiento entre 1992 y 2000 del número de trabajadores en Las Américas (18.8% anual), la tasa negativa de San Pedro Macorís, la baja tasa de Santiago y el casi estancamiento de la Romana, lo que ya señalaba la crisis de la maquila de la confección que dominaba en estos tres últimos. Es de señalarse que San Pedro Macoris, pierde cerca de 10 000 trabajadores y Santiago I y II registra el máximo número de trabajadores, 44 779, en 77 empresas.

Los cambios cualitativos en el proceso de trabajo y en la producción del paquete completo en la maquila de la confección así como la diversificación incipiente implican una nueva especialización de los parques y el cambio cualitativo hacia la formación de clusters en la textil-confección impulsada por la consolidación de los grupos maquiladores de capital nacional.

El proceso industrial maquilador desarrolló un cluster funcional entre las zonas francas y las empresas de suministros. Para la textil se requería, por ejemplo, empaques, etiquetas, impresión, serigrafía, botones, zippers, entretejas. El cluster se desarrolló hacia finales de los años noventa con la paridad textil y la ampliación de la ICC (CBTPA) que incluyó el corte en la Dominicana. Grupos que tenían corte en Estados Unidos, como *ITM* en Miami, el *Grupo M* y *De Clase* lo instalaron en Santiago y avanzaron hacia el paquete completo. Ese proceso llevó a incrementar el contenido nacional de los bienes producidos en el sector de estos grupos hasta un 50%.

En 2001 se crean siete parques nuevos, cuatro públicos y uno mixto, el Parque Cibernético de Santo Domingo, y para 2004, aunque ya se había presentado la pérdida de empleos en 2001 y 2002 y estancamiento en 2003, se registra el mayor número de parques, 58, y de empresas, 569, donde laboran 189 543 trabajadores, 3% menos del máximo del año 2000.



Para 2008 la caída de los parques tradicionales es estrepitosa, ya que su especialización fue la maquila textil: Santiago I y II, aunque se mantiene como el parque con mayor número de trabajadores perdió, 28 000 empleos desde el año 2000, equivalentes a cerca de las dos terceras parte de sus trabajadores; San Pedro Macoris que en 1988 registró su mayor auge con 94 empresas y 30 000 empleados tenía en 2004 a 18 521 empleados y 55 empresas y para 2008, con el cierre de 13 empresas perdió más de 8 000 trabajadores; y La Romana I que en 1993 había registrado 31 empresas y 17 023 trabajadores, en 2000 reportaba 20 empresas con 14 252 empleados y para el 2008 se registra la liquidación de 13 empresas y de 10 000 puestos de trabajo (véase cuadro 29).

Las exportaciones por parque están muy concentradas, en el 2002 sólo nueve parques reportaron más de 100 millones de dólares de exportación y en conjunto realizaron 73.8% de las exportaciones y en el 2008, siete parques realizaron 79.7% de las exportaciones totales (véase anexo, cuadro III.2.4). Las más altas las registraron los parques especializados en nuevos sectores: *Las Américas*, *Itabo* y *San Isidro*; también *San Pedro Macoris* registró una exportación superior a 500 millones de dólares ya que registra empresas maquiladoras electrónicas.

La diversificación de la actividad maquiladora va a mostrarse con una nueva especialización y modernización de los parques. Destacan en este proceso el *Caribbean Park* del *Grupo M* que configura un cluster textil, los de *San Isidro* y *San Cristóbal (Itabo - PIISA)* cuya actividad electrónica representa 40% del total, *Las Américas* y *PISANO*. Los parques *Itabo* y el de *Las Américas* son los de mayor nivel, calidad, servicio, instalaciones y precios.

En 2008, las mujeres representan 51% de los trabajadores, sin embargo, su participación en los parques es desigual y ya en algunos parques es mucho menor. En el *Caribbean*, por ejemplo, son 39.6%, en *Pisano*, 36.5% y en el parque cibernético, 31%.

El *Grupo M*, de Santiago, el más importante en el sector textil, es de capital dominicano regional. Surge en 1986 con una fábrica de costura, *AM*, de pantalones de tejido plano en la zona franca de Santiago y para 1989 tenían cinco plantas maquiladoras en el país y el corte en Miami. En los noventa planean un desarrollo estratégico hacia el paquete completo y realizan una alianza con capital extranjero para la fabricación de hilo.

**CUADRO 29**  
**PRINCIPALES PARQUES INDUSTRIALES**

Parque	Año Inicio	1993 2000 2008			1993 2000 2008			2000 2008		2000-2008		2000-2008	
		Trabajadores			Empresas			Trabaj /Emp		Incr trabaj %		Incr emp %	
Santiago I y II	1974	35023	44779	16340	70	77	65	582	251	-28439	-63.5	-12	-15.6
Laa Américas	1989	3050	10235	13089	12	19	23	539	569	2854	27.9	4	21.1
San Cristobal (Itabo)	1986	5919	10045	12769	13	19	31	529	412	2724	27.1	12	63.2
San Pedro de Macoris	1973	28884	17741	9930	72	51	42	348	236	-7811	-44.0	-9	-17.6
San Isidro	1986	3543	7470	9354	12	26	38	287	246	1884	25.2	12	46.2
Caribbean Ind. Park	1997		5751	5549		15	14	383	396	-202	-3.5	-1	-6.7
La Vega	1987	11218	13480	4566	35	30	22	449	208	-8914	-66.1	-8	-26.7
La Romana I	1969	17023	14252	4452	34	20	7	713	636	-9800	-68.8	-13	-65.0
PISANO	1993	812	2508	3506		15	37	167	95	998	39.8	22	146.7
Esperanza	1988	2768	7462	3114	6	10	6	746	519	-4348	-58.3	-4	-40.0
Dos Rios	2006			1744			1		1744	1744		1	
Baní	1986	4895	4682	1731	13	11	7	426	247	-2951	-63.0	-4	-36.4
La Romana II	1987		2256	1466		6	4	376	367	-790	-35.0	-2	-33.3
Puerto Plata	1983	3832	3585	1353	8	10	6	359	226	-2232	-62.3	-4	-40.0
Tamboril	1997		25	1340		1	5	25	268	1315	5260.0	4	400.0
Gurabo	1993	592	2330	1274		3	8	777	159	-1056	-45.3	5	166.7
Bella Vista	2004			1149			1		1149	1149		1	
Nigua	1989	1735	1714	1129	13	13	9	132	125	-585	-34.1	-4	-30.8
Palmarejo	1997		797	1125		3	6	266	188	328	41.2	3	100.0
Moca	1989	5399	6103	1123	13	12	7	509	160	-4980	-81.6	-5	-41.7
Los Alcarrizos	1990	2691	3532	1122	17	19	12	186	94	-2410	-68.2	-7	-36.8

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas, *Informe estadístico del sector de zonas francas 2000, 2004 y 2008*, Santo Domingo, 2001, 2005 y 2009.

Cunado se aprobó la paridad textil trasladaron el corte al país y para 1997 inauguran su propio parque, *Caribbean Park*, en el que se forma un moderno cluster para el proceso del paquete completo, el cual en 2000 registró 15 empresas y 5 751 trabajadores. Fueron los primeros en invertir en nuevos procesos y llegar al paquete completo: compran tela, diseñan, hacen patrones, cortar, lavado, bordado, impresión, laboratorio de MTL, etiquetas; aquí lavan prendas que terminan en otras de sus empresas. En 1998 instalaron su molino para telas de punto.<sup>9</sup> Actualmente incursionan en marca propia, y tienen también tabaco.

El *Grupo M* crea en 2001, *Sysconet*, servicios tecnológicos y una empresa de mercadeo en Alabana en 2002. En 2004 llegaron a tener 14 122 trabajadores; al año siguiente realizan un reestructuración financiera del grupo. Tiene oficinas de venta en Nueva York y Alabama. Tienen certificación internacional: BASC, WRAP, ISO, Lean manufacturing, SIGMA6; Bussiness Alliance Secure Commerce.

A principios de 2007 tenían 17 empresas en la Dominicana, Haití, Nueva York y Carolina del Norte. En su país además de las empresas de su parque tienen otras en Santiago, La vega, La Romana, Villa González y Meca las cuales en conjunto tienen 12 000 empleados. En la zona franca de Santiago tienen tres plantas de pantalones y dos que trabajan con Hanes ensamble de camiseta: entre sus empresas están TMC, FM1, FM2, GM I, GM II y GM III y Elite. Las GM trabajan para Hanes.

En Haití tienen cuatro años, dos plantas, una para *Levy's* y otra para *Hanes* con 1 800 trabajadores y esperan llegar a tener 10 000 y desarrollar asimismo un cluster; también tienen casa para empleados de alta gerencia, centro de adiestramiento de dos semanas, personal joven con primer trabajo, ocho años de educación mínima y gran habilidad, disciplina.

En el corporativo hay 300 trabajadores, divididos por equipos, por cliente. Hacen todo el proceso desde comprar tela. Toda relación con el cliente es orden de pedido, no contrato. Trabajan cinco marcas desde el principio del grupo: *Levi's*, *Liz Claiborne*, *Eddie Baer*, *Donna Karan*, *Penny Elen* y para *Wal-Mart* desde 1999. hace ocho años. En 1995 realizó 17 millones de pantalones para *Liz Claiborne* y ahora camisetas también. En 1997

---

<sup>9</sup> En la República Dominicana hasta febrero de 2007, según la información recogida en el trabajo de campo, sólo había otros dos molinos, uno coreano, *Gildan*, en Barahona y otro de *Hanes* en Bonaó.

GMI, II y III inician trabajo con *Fruit of the Loom* y ahora con *Hanes*. Maquila también para *GAP*, *Polo* y *Ralph Laurent*.

La mayor parte de la producción va a Miami a través de Puerto Plata, el cliente paga envíos, si bien el grupo organiza el transporte hasta Miami.

Elaboran 250 000 pantalones a la semana, 250 000 camisetas semanales, de tela de punto 1.8 millones de pies semanales y maquilan para *Hanes* y *Gildan*. En total 125 millones de prendas al año en 2006.

El *Caribbean Park* duplicó sus exportaciones entre 2002 y 2008, superando en este último año los 100 millones de dólares. Frente al DR-CAFTA su estrategia será usar tela no necesariamente americana. La crisis afectó principalmente a las empresas 3M donde se registraron despidos de personal.

El *Parque industrial Las Américas* se estableció en 1989-1990, con especialización en *medical devices* (dispositivos médicos varios) y electrónica y se diversificó en los últimos años hacia servicios y tecnología. Un grupo privado es dueño y operador del parque. En el 2000 registraba, con *La Romana II*, la mayor superficie, ocho millones de pies cuadrados, y la superficie de naves construidas era de 1.2 millones.

En 1992 tenía 12 empresas y 2 578 trabajadores, para el 2000 reportó 19 empresas y 10 235 empleados y para 2008, es uno de los cinco parques que continúan desarrollándose en el último periodo y alcanza el segundo lugar, por número de trabajadores, 13 089 en 23 empresas. Ahí se encuentran empresas de la confección, empresas electrónicas, de moldeo de plástico para dispositivos médicos como marcapazos o catéteres y de joyería. Entre ellas están, entre otras, *Hanes*, *Worldwid Clothing*, *Electronics Corp. of America* y *Allegiance*. En ese último año fue el parque que realizó el mayor monto de exportaciones, 867 millones de dólares, cerca de la quinta parte de las exportaciones totales de la maquila.

El parque, según sus administradores, es una *burbuja* para evitar las debilidades del país, subestación eléctrica con línea viva directa, usuario de electricidad no regulada, compra la energía a un generador privado de electricidad y tiene así centro de distribución; almacén de agua para tres días, telecomunicaciones con precio inferior a EU. Está en proceso de certificación y tienen varias empresas ya certificadas. Tienen un parque adicional de automóviles y contenedores.

Ofrece servicios avanzados, con soporte tecnológico, como aduana especializada en el parque, formación de personal, servicios médicos, cocina industrial que ofrece comida a las empresas, estación de bomberos, administración preventiva de desastres, manejo de efectivo. Como los demás ofrece servicios de seguridad privada y mantenimiento.

Respecto al tratamiento de personal ofrece varios servicios, como reclutamiento, manejo de nómina y manejo de relaciones laborales. Diariamente reciben a 100 personas y tienen una base de datos con una preselección de candidatos que incluye antecedentes policiales y exámenes psicológicos. “Incluso en el caminar se nota al empleado de zona franca”.

El ausentismo de los trabajadores es bajo en el parque, la mitad del que se presenta fuera, en las empresas electrónicas es casi cero. También es baja la rotación de personal, no permiten cambio de personal sin autorización de la empresa. El servicio relaciones laborales mide el *clima laboral*, el termómetro laboral, la *línea del corazón*: “es mejor hablar con la empresa que enfrentar a la empresa”.

El *Parque Itabo-PIISA*, hoy San Cristóbal, fue fundado en 1985 por empresarios dominicanos, entre ellos, Conde y Asociados tiene también una constructora. En 1992 tenía 13 empresas y 5 535 trabajadores; en 2000 registró 19 y 10 045, respectivamente, y en 2008, 31 empresas y 12 769 empleados, en este último año exportó 784 millones de dólares, 17% del total. Tiene especialización en farmacéutica y electrónica. La mayoría de las empresas son transnacionales, entre las farmacéuticas se encuentran *Baxter* (la más automatizada), *Bristo-Mayer Squib*, *Liliy*, *Johnson & Johnson* y *About Laboratories*; entre las electrónicas *Corning*, fibra óptica y componentes electrónicos, que es la empresa más grande que en una sola nave tiene 800-900 trabajadores, y *Eaton electronics* con 1 200 – 1 300 trabajadores; la textil es *Hanes*. Entre sus productos están bolsas de suero, válvulas para el corazón, fundas médicas, hijo dental, sensores para jaguares y mercedes, piezas electrónicas, capacitores, circuitos electrónicos y piezas de teléfono.

Es el parque más caro, servicios de primera clase, “nuestro servicio marca la diferencia”, infraestructura electrónica, el 97% de su superficie está construida, 1.7 millones de pies cuadrados. Parque certificado BASC, de calidad ambiental, ya tienen empresas certificadas con ISO 9000 a 14 000. En 1994 inauguró el edificio de mantenimiento, dos años después un helipuerto y en 1999 se instaló el banco popular.

Tienen transporte para los trabajadores, lo proporciona cada empresa. Cocina industrial, 5 000 platos diarios, cafeterías por nave. Hay restaurante para trabajadores administrativos, buffette. Parque de furgones adicionales, reciclamiento de basura del parque, empresa incineradora de basura. Y también ofrece seguridad subcontratada.<sup>10</sup>

El departamento de recursos humanos recluta personal y los operarios son contratados por la administración del parque. Tienen baja rotación, 2.7%, y ausentismo, 2.5%. Más de la mitad son mujeres (55-56%), Los operarios tienen educación mínima de ocho años y bachillerato, 60% del personal son operarios y 40% técnicos y administrativos. Tienen trabajadores con antigüedad en el parque; prestan atención a la capacitación y tienen cuatro o cinco aulas donde se dan cursos a través de INFOTEC: diplomados en recursos humanos y calidad, inglés y computación. Ambiente laboral de alto nivel, puede competir con el de México y el de Costa Rica. Hay personal capacitado. Algunas empresas tienen tres turnos.

El *Parque San Isidro* se abrió en 1986 y para 1992 tenía 12 empresas y 3 159 trabajadores, junto con los dos mencionados registró alta tasa de crecimiento de empleo y empresas en el periodo de estabilización al más que duplicar su número de trabajadores y una tasa menor entre 2000 y 2008. En este último año registró 38 empresas y 9 354 empleados mientras duplicaba sus exportaciones entre 2002 y 2008 al alcanzar 570 millones de dólares, 12.5% de las exportaciones nacionales de la maquila (véanse cuadros III.2.6 y III.2.7). En los últimos ocho años fortalece su política de diversificación.

La calidad del parque está también asegurada para la proporción de servicios avanzados.<sup>11</sup> Localización privilegiada, equidistante de puerto y de aeropuerto, de playa y ciudad, en la zona de mayor desarrollo urbano del país. Ofrece servicios de aduana y de logística, de movimiento furgones. Tienen clínica, centro médico, primera zona franca que lo tiene, ocho médicos, especialidades, rayos x, laboratorio que funcionan a través del seguro social pero ellos lo construyeron. Esto ha bajado el ausentismo. El parque maneja la clínica con el seguro Social.

---

<sup>10</sup> Como en otras empresas, los trabajadores subcontratados, es decir que no trabajan para la empresa, visten de un color diferente. En este caso de la vigilancia son hombres de negro.

<sup>11</sup> El entrevistado ilustró lo anterior al recordar que en una ocasión que sufrieron un huracán sólo pararon tres horas.

Es un parque especializado en electrónica y servicios, como el *Itabo*, se estima que 40% de producción es de componentes electrónicos. Tiene empresas de tecnología y parte artesanal. Hay empresas de instrumental y material gastable, una moderna empresa procesadora de datos, con tres turnos, 1 700 personas, captura de datos en línea; también tienen maquila de joyería para los cinco joyeros más grandes de Nueva York, la joyería va por avión o por *Federal Express*. También hay empresas textiles, cuatro de ellas tienen en conjunto 3 000 trabajadores: *Hanes* de 1 400, otra de 900, una de 750 y una pequeña de 150.

Fueron pioneros en tener *call centers*, tienen cinco; el más grande tiene 700 trabajadores, el más pequeña 180, ofrecen servicios de interpretación simultánea, aquí en inglés, francés y español. Principal cliente la policía de Nueva York.

Existen compañías que manejan al personal de las empresas, subcontratan para trabajar en las compañías del parque, son los responsables legales; muchas empresas tienen esa subcontratación.

Los trabajadores en *San Isidro* en un alto porcentaje son calificados y bilingües. Los *call centers* registran alta rotación, los trabajadores son estudiantes universitarios, bien pagados, tecnología de punta: un intérprete dominicano puede ganar 22 000 pesos y un supervisor, 40 000.

Otro de los modernos parques localizado en Santiago, *PISANO*, está planeado para ser uno diversificado, ninguno de los sectores debe tener más de la cuarta parte de la superficie total. Terreno del parque originalmente de la finca familiar que era de tabaco y ganadería, inicialmente parque industrial para empresas nacionales pero cambia a parque de zona franca.<sup>12</sup>

Tienen empresas trasnacionales tabacaleras como la inglesa *Gallenger*, de productos médicos, de moldeo y ensamblado, de servicios como etiquetas, almacenes de materias primas, de ropa especializada (para montar a caballo y uniformes de seguridad), de calzado, *Timberland* con 1 800 trabajadores. Tienen un desarrollo habitacional que empieza a ocuparse.

---

<sup>12</sup> Vale la pena mencionar que la directora del parque, Jennifer Domínguez, tiene amplia experiencia en la administración de zonas francas e incluso fue directora del Consejo Nacional de zonas Francas y participó en los primeros equipos de negociación del DR-CAFTA.

La directora del parque, ex directora del Consejo Nacional de Zonas Francas, Jennifer Domínguez, señala que el país requiere inversión en educación, carreras técnicas e investigación, agua, infraestructura, electricidad, salud; advierte cambios cualitativos en la región, en el trabajo de zona franca, en las instituciones y en los procesos de certificación.

### ***El trabajo***

El precio de la fuerza de trabajo es, sin duda, la ventaja competitiva de la República Dominicana en el proyecto maquilador ya que tiene un enorme ejército industrial de reserva, con un alto desempleo que provoca la emigración hacia Estados Unidos, como lo había apreciado Kaplinsky desde 1993 al señalar que la misma ventaja comparativa de fuerza de trabajo no calificada sobre la que descansaba el proceso maquilador en la Cuenca del Caribe llevaba a transformar a las manufacturas en *commodities* [Kaplinsky, 1993: 1852]. A ello se suma su ubicación en el Caribe estratégico,

El señalamiento crítico sobre el modelo maquilador por los investigadores dominicanos fue preciso desde los años ochenta, por su carácter de enclave, por la baja inversión, por basar su competencia en el bajo precio de la fuerza de trabajo y por su volatilidad.

Ceara-Hatton [1989: 30-31] señalaba que la inversión para crear empleos en la zona franca en confecciones es baja. Se estimaba para esos años un costo de 2 000 dólares, mientras en la agroindustria tenía un costo cinco veces mayor y en la química se requería una inversión equivalente a más de 12 veces por empleo, 24 500 dólares. La zona franca da empleo, divisas y aprendizaje tecnológico, sin embargo, su empleo “[...] se basa en una depreciación del valor de la fuerza de trabajo a través de una devaluación permanente de la moneda que erosiona sistemáticamente el salario real.”

Y si bien generó empleo se acotaba que “su influencia en la disminución de la tasa de desempleo es poco perceptible ya que una gran parte de la fuerza de trabajo ocupada, la cual es, en más de 70% femenina, no estaba anteriormente integrada al mercado de trabajo” [Serulle y Boin, 1989:14].

Por otro lado, se señala que su contribución al empleo también está en la generación indirecta de empleo que a veces se estima incluso superior al empleo directo. Hay distintos cálculos: una de la OIT que estima entre 1 y 1.9 de empleos indirectos por cada diez directos; una más de 4-5 empleos por cada diez, tres de ellos en soporte directo a empresas;



otra de 0.4 a 0.5 empleos indirectos por cada empleo directo; otra más de tres empleos indirectos por uno directo; y una última que estima entre 0.7 y 2.2 empleos indirectos por cada diez empleos directos. [Fundación Economía y Desarrollo, 1989].

El empleo en la zona franca representó 1.2% de la PEA en 1980 y 4% en 1989. En 1970 había apenas 1 000 empleados en esa actividad cuando en la industria azucarera trabajaban 95 000 personas; en 1980, 19 000 y 82 000 y en 1988, 92 000 y 90 000, respectivamente, cuando los trabajadores de la maquila superaron a los del azúcar. Hacia fines de los ochenta se estimaba que los trabajadores de la zona franca representaban dos tercios de la fuerza de trabajo industrial y principios de los noventa 93% [Reyes y Domínguez, 1993, cuadro 4.2].

En los ochenta el auge de esta actividad estuvo asociado internamente, como ya se señaló, a la devaluación del peso dominicano, se denunciaba, incluso, que las zonas francas manipulan las devaluaciones del peso para abaratar la fuerza de trabajo, depreciar el valor de la fuerza de trabajo. Y se afirmaba que “[...] basar la industrialización en una producción cuya competitividad descansa en bajos salarios, moneda devaluada y bajos niveles de capitalización y vulnerabilidad externa, es como construir un enorme edificio sobre un profundo pantano” [Serrulle y Boin, 1989: 17].

La devaluación abarató la fuerza de trabajo rápidamente, ante una oferta ilimitada que venía del campo, ya que las zonas francas se convierten en polos de atracción de la fuerza de trabajo. Entre 1978 y 1983, la tasa de cambio con respecto al dólar era 1 a 1; para 1988, 6.5 pesos por dólar. Entre 1969 y 1983 el salario mínimo nominal pasó de 60 dólares mensuales a 120 y el real disminuyó de 60 a 43.9; en 1985 con el proceso de devaluación consolidado, la pérdida del valor adquisitivo se acentúa y se registra el salario más bajo desde 1969, de 23.01 dólares; para 1988 el salario nominal fue de 79 dólares y el real fue de 23.20 dólares, el más bajo de los 23 países de la cuenca del Caribe [Fundación Economía y Desarrollo, 1989: 101-102].

Otras estimaciones señalan que en 1987 el salario mínimo por hora era de 0.52 dólares en República Dominicana, 0.55 en Haití, 1.18 en Jamaica y 5.35 en Puerto Rico [Ceara-Hatton, 1988]; en la Dominicana era equivalente a la décima parte del de Estados Unidos [Serulle y Boin, 1989]. En 1988 una obrera de Santiago ganaba en ocho horas

menos de lo que ganaba una obrera textil en una hora en una fábrica de Puerto Rico [Lara *et al*, 1998:13].

El salario mínimo y real en pesos dominicanos fue en 1970 de 70 pesos, a precios de ese año; en 1980 de 120 y 40, en 1985 de 140 y 40 y en 1989 de 480 y 50 pesos respectivamente. El salario mínimo real en las zonas francas en 1992 era equivalente al 60% del de 1974 y apenas si cubría la tercera parte de una canasta básica [Lara Peguero *et al*, 1998:19].

El salario promedio anual en las zonas francas era 40% menor al salario industrial. “En términos de salario promedio, las remuneraciones de las zonas han sido superiores a las de la agroindustria y del turismo pero siguen siendo inferiores a las obtenidas en el segmento de establecimientos con mayor valor en término de instalaciones o existencias” [Reyes y Domínguez, 1993:46-47].

Ya desde 1992 se reporta que se dan a los trabajadores incentivos por producción, transporte, asistencia, puntualidad, calidad, préstamos a plazos cómodos y con bajos o ningún interés, atención médica y compra de medicinas.

En 1994 el 90.4% de los trabajadores eran obreros, 7.3% técnicos y administrativos apenas el 2.3%. En 2000, los técnicos elevaron su participación al 8.3% y los administrativos al 4.2% y en 2008, los técnicos representan 11.9% del personal, los obreros, 80.9% y los administrativos 72%.

Las diferencias salariales entre obreros, técnicos y empleados son menos profundas en comparación con lo que se registra en México. En 1993 el salario técnico promedio fue de 648.2 pesos y el obrero de 297.2; en 2000, los técnicos percibían un salario de 1 629.9 pesos y los obreros de 716.5; y en 2008, los ingresos eran de 3 533.2 y 1 652.8 pesos, respectivamente [CNZF, 1994, 2001 y 2009].

En 2008, 19 parques registran un salario promedio de los operarios superior a la media nacional y 15 del salario técnico promedio, destacando entre estos últimos el Parque Cibernético, el Bella Vista y El Seibo.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> En el Parque Las Américas, el salario mínimo. 4 450 pesos dominicanos, 130.88 dls al mes, 0.69 dls la hora, 0.89 con seguro social; con incentivos llegan a 1.1 hora. Trabajan 44 horas a la semana, tiempo de prueba 3 meses.

La maquila en la Dominicana en sus primeras décadas fue, como en el caso mexicano, mayoritariamente un trabajo de las mujeres, dado el peso de la maquila de la confección. En 1992, 60.6% del total de trabajadores eran mujeres (85 480); la masculinización se da en los noventa a diferencia de México que se registra en los ochenta. En 2000 alcanzaron un máximo de 1107 913 trabajadoras, si bien su participación relativa había disminuido a 55.2%.

La Asociación de Servicios de Promoción Social (ASEPROLA) realizó en 1995 un interesante estudio comparativo sobre las mujeres y su organización en la República Dominicana y Centroamérica, desde la perspectiva de género que requiere examinar las condiciones de doble y triple jornada para las mujeres (el trabajo, la casa, la organización), para analizar las condiciones de trabajo y de vida de las trabajadoras de la maquila. En la Dominicana encontró que tenían en ese año (en medio del periodo de estabilización de la maquila), una edad promedio cercana a los treinta años (27-28 años), la mayoría con hijos, una escolaridad promedio de nueve años y más de las dos terceras partes se consideraba de origen urbano.<sup>14</sup>

Desde luego se recogen los testimonios de las trabajadoras que muestran la importancia y el orgullo del trabajo que les da mayor independencia y fuerza personal y social para enfrentar la discriminación y el maltrato, al mismo tiempo que denuncian la precariedad de las condiciones labores, el mal pago y la explotación, sobre todo a través de las horas extras que no se pagan como tales; las malas condiciones de trabajo con el polvo, el calor y las pésimas condiciones de los servicios sanitarios; y el maltrato [Naranjo, 1995: 15-19]. Hay que tener presente que el maltrato, característico de las maquiladoras coreanas que tuvieron presencia en los años ochenta en este país, ha llevado en varias ocasiones y en distintos países a luchas significativas en el sector maquilador.

Si bien se aprecia por algunos funcionarios y en los más modernos parques industriales en 2007 que es baja la rotación de personal y el ausentismo laboral, a mediados de los noventa se señalaba que la rotación era alta, pues se estimaba en 1993 una baja estabilidad laboral [Reyes y Domínguez, 1993: 37]. Los trabajadores, a mediados de los noventa, advertían que la rotación era alta por las malas condiciones de trabajo y las

---

<sup>14</sup> Otro estudio señala que a principios de los noventa el 60% del trabajo era realizado por mujeres cuya edad promedio era de 27.4 años con seis de escolaridad [Reyes y Domínguez, 1993: 33-35].

políticas empresariales conocidas como el desahucio (liquidación unilateral de la empresa para terminar la relación laboral) y la liquidación anual (acordada entre las partes) para no crear mayores prestaciones para los trabajadores y los supuestos mayores ingresos por liquidación para la navidad [Pérez, 1995: 21-22].

Los servicios en los parques de salud, comedor, transporte y guardería son insuficientes, señalándose que en el caso de los parques públicos son más deficientes. [Pérez, 1995: 29].

A principios de los noventa el proceso de trabajo era más bien tradicional, taylorista. En 1995 se introducen los nuevos métodos de producción y trabajo, lo cual llevó a la reducción de personal en la industria textil. Se reitera que el CNZF en su informe anual reporta que 80 empresas introdujeron el sistema modular de producción, 36 la automatización de procesos y 31 otras tecnologías [CNZF, 1996: 15].

Sobre el sistema modular los trabajadores señalan que implica mayor explotación, es más intenso y tiene exigencias mayores que llevan a extender la jornada, se trabaja por metas de producción no por horas, y lleva a una competencia que divide a los trabajadores. La presión sobre los trabajadores es mucha, no se toman el tiempo para comer, se presentan problemas de stress en el trabajo que se llega a reflejar en la cara de angustia de los trabajadores, hay problemas por el embarazo de las mujeres trabajadoras.

La fuerza de trabajo tiene poca calificación y baja escolaridad, la mayoría no tiene ocho años de escolaridad y muy pocos tienen bachillerato; ni la escuela pública ni la privada responden a la necesidad de la mano de obra industrial que se requiere, sobre todo para los parques especializados en maquila no textil. A pesar de ello, todos reconocen el trabajo de formación que se realiza a través del Instituto de Formación Técnica Profesional (INFOTEP) al que todas las empresas contribuyen con el 1% de la nómina.

La Ley Laboral vigente en el país data de 1992 y fue una reforma que mejoró las condiciones laborales y otorgó nuevos derechos. Sin embargo, es baja la organización sindical y volátil la afiliación de los trabajadores de las zonas francas y sus organizaciones tienen problemas. En 2006 en la Secretaría del Trabajo estaban registrados 99 sindicatos de zonas francas y 19 contratos colectivos para empresas.

Existen cuatro federaciones sindicales: la Federación Unitaria de Zona Franca (*Futrazona*), la más antigua; la Federación Nacional de Zona Franca (*Fenatroza*); la

Federación Dominicana de Zona Franca y la Unión Nacional de zona Franca, la última que se ha formado, proempresarial, auspiciada por el Grupo M.

*Futrazona* se fundó en 1992, en la región este, tiene un trabajo desde la perspectiva de género y acciones educativas más allá de la sindical (salud, reproductiva), con presencia en San Pedro Macoris, La Romana, Santiago y Santo Domingo.

En los ochentas se registró una ofensiva patronal contra los esfuerzo de organización sindical con la elaboración de *listas negras*, listas de trabajadores expulsados de las maquiladoras por su actividad sindical, para que no fueran contratados en otras empresas maquiladoras. Después de varias luchas en los primeros años de lo noventa por la organización sindical y el cumplimiento de la nueva ley, periodo en el que incluso se registró apoyo internacional de organizaciones sociales en Estado Unidos, se registró una mayor aceptación de los sindicatos, sin dejar de estar presente subterfugios empresariales para impedir la sindicalización e incluso, como ya se señaló la creación de una federación patronal

Hay varios sindicatos en una misma empresa y en un mismo grupo, lo que no facilita la unidad sindical y minimiza la fuerza sindical en las negociaciones. Entre las razones para la sindicalización algunos trabajadores señalan los abusos de la empresa y necesidad de luchar para no permitir que bote a los trabajadores, que los corran sin más, sin paga indemnizaciones. Hay empresas donde se humillan a los trabajadores, se hace presión sobre la familia de los trabajadores y es muy arbitrario el régimen de cuotas que lleva a bajar el salario de lo trabajadores.

Antes de la crisis de los últimos años se señala por los empresarios, que había inspectores, auditorías laborales, auditorías sociales, cumplimiento de ley laboral, códigos de conducta... Todo lo cual, elevó el costo del trabajo. La producción socialmente responsable elevó costos. Su salario era el segundo más alto, después de Costa Rica, en la región de CA y el Caribe.

La crisis puso a prueba el modelo maquilador en el país y sobre todo mostró la indefensión de los trabajadores, miles de trabajadores fueron botados a la calle, se quedaron sin trabajo. Repetimos: el Parque Industrial de Santiago I y II perdió, según la estadística oficial, 28 439 puestos de trabajo, 63-5% del total de trabajadores que había registrado en el año 2000 con el cierre de 12 empresas, Interamericana la más grande; en La Romana

cerraron 13 empresas (65% del total) y 9 800 trabajadores (68.8% del total) fueron botados a la calle; en La Vega ocho empresas cerraron y 8 914 trabajadores(66.1% del total) fueron liquidados; en San Pedro Macoris cerraron nueve empresas y se perdieron 7 811 puestos de trabajo (44% del total); otros parques de menores dimensiones perdieron proporciones similares o mayores, destacando el caso de Moca donde lo 4 980 trabajadores que se quedaron sin trabajo representaron 81.6% de los que se registraron en el auge del año 2000.

Nada ilustra mejor la situación que la expresión de Edi Álvarez un trabajador del Parque de Santiago en busca de trabajo, recogida por Marion Werner: *no es una zona franca es un cementerio.*

## **IV. 2 LA MAQUILA EN CENTROAMÉRICA**

### ***Cambios cualitativos en la economía***

Centroamérica, en la década de los noventa retoma el crecimiento como región, una vez encaminados los procesos de paz y reconstrucción nacional en Nicaragua, El Salvador y Guatemala, puestas en marcha las transformaciones neoliberales impuestas en la renegociación de la deuda externa en los ochenta y bajo el paraguas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que impulsaba el proceso maquilador en la región desde 1984. Costa Rica registra la tasa más alta con 6.5% del PIB por año, El Salvador con 5.8, Guatemala con 5,2 y Honduras y Nicaragua con más del 4%. Crecimiento que corre paralelo, repito, al ciclo de mayor expansión de la economía estadounidense.

Las transformaciones se encaminan hacia la redefinición de su inserción internacional en la globalización, privilegiando su relación con Estados Unidos, que requiere, según el Fondo Monetario Internacional, retomar el proceso de integración subregional y caminar hacia la convergencia de sus políticas públicas, particularmente monetarias, como parte de su nueva institucionalidad.

Los cambios estructurales más significativos están en la caída de la participación agropecuaria en el total de su producción y en el cambio de patrón de su reinserción internacional dependiente con dos ejes centrales: el crecimiento acelerado de la exportación de productos manufactureros, maquila, y agrícolas no tradicionales y el crecimiento del turismo. Asociados a estos cambios están el crecimiento de los servicios de transportes y comunicaciones y del sector financiero e inmobiliario.

El nuevo patrón de acumulación que vuelve a centrar en el sector externo su ganancia, lleva a que el coeficiente de exportaciones se eleve más de veinte puntos en Costa Rica y El Salvador y que, a precios corrientes, hayan multiplicado varias veces su monto: más de diez veces en Costa Rica; cinco veces en Nicaragua, siete en Honduras y cinco veces en Guatemala. Aunque el crecimiento no es tan espectacular a precios constantes, destaca el crecimiento en la década de los noventa con tasas entre 13 y 14% en Costa Rica y Guatemala, que multiplican el del PIB, y entre 6 y 7 en los otros países, superando la tasa general de crecimiento (véase cuadro 30).

Sin embargo, El PIB *per cápita*, un simple indicador del desempeño económico, ilustra los débiles resultados del nuevo patrón de acumulación en la región después de la década perdida cuando todos registraron una tasa negativa de crecimiento (véase Anexo estadístico, cuadro 8).

**CUADRO 30**  
**CENTROAMÉRICA**  
**PRODUCTO INTERNO BRUTO, PER CÁPITA Y EXPORTACIONES 1990-2008**

	PIB (millones dls. 2000)			PIB per cápita (dls. 2000)		
	1990	2000	2008	1990	2000	2008
Costa Rica	9607	15947	23518	3123	4063	5169
El Salvador	8373	13134	16417	1639	2093	2273
Guatemala	11488	17196	23120	1290	1532	1690
Honduras	5202	7187	10638	1061	1153	1453
Nicaragua	2822	3938	5107	681	771	900

	Tasa de crecimiento					
	PIB		PIB per cápita		Exportaciones totales	
	1990-2000	2000-2008	1990-2000	2000-2008	1990-2000	2000-2007
Costa Rica	6.5	4.0	2.5	1.0	13.4	1.6
El Salvador	5.8	2.3	1.7	1.2	7.3	1.2
Guatemala	5.2	3.0	0.8	2.9	14.2	0.5
Honduras	4.1	4.0	1.2	1.9	6.3	3.9
Nicaragua	4.3	2.6	4.2	3.6	6.1	15

Fuente: CEPAL, *Estadísticas e indicadores económicos [BADECON]*  
Cuentas nacionales históricas desde 1950

La manufactura, en 2007 representa, en casi todos los países, más de la quinta parte del PIB; el cambio más significativo se registró en Honduras donde elevó su participación 7%; mientras la agricultura en Guatemala y Honduras bajó de representar cerca de la cuarta en 1980 al 13.3% en 2007, concentrando cerca de la tercera parte del total de trabajadores en el último año; y en Costa Rica el sector bajó su contribución del 18 al 10%; en los otros países su disminución fue menor (véase Anexo estadístico, cuadro 25).<sup>15</sup>

El sector de comunicaciones y transportes elevó su participación en la economía, superando en varios de ellos a la realizada por las actividades primarias; en Costa Rica, por ejemplo, la elevó 5%. En la nueva presentación de la CEPAL de las cuentas nacionales, se agrupan las actividades financiera y de seguros, inmobiliarias y servicios a las empresas y para 2007 tienen una participación en el PIB diversa: casi 20% en Honduras, poco más del 14% en El Salvador y Guatemala, 13.3% en Costa Rica y del 10% en Nicaragua.

Los servicios comunales, sociales y personales, que incluyen los servicios gubernamentales, en casi todos los países vieron disminuir su importancia económica; cambio asociado a los procesos de control del déficit público y a la privatización de los servicios públicos.

El nuevo patrón en el campo va a manifestarse asimismo en el rezago de las actividades tradicionales, particularmente el cultivo del café, por la caída de los precios internacionales, la concentración en los grandes productores no sólo de la tierra y del grano, sino de toda la cosecha al disponer de las mejores instalaciones para su lavado y su comercialización en el exterior, y por el surgimiento de los nuevos cultivos de exportación y la reorientación de las políticas públicas hacia las actividades de exportación y el práctico abandono al campo. Lo que también ha implicado el abandono de cultivos tradicionales para la alimentación popular registrándose ahora una dependencia alimentaria en nuestros países.

La conversión de países exportadores de materias primas y productos agrícolas a países exportadores de manufacturas, en donde tiene un peso decisivo la industria maquiladora, significó un crecimiento sin precedente de las exportaciones manufactureras

---

<sup>15</sup> Se tomaron como referencia los datos proporcionados en el Anuario Estadístico de 2008 de la CEPAL, que realizó una sistematización de largo plazo de las estadísticas económicas de América Latina. y se seleccionaron los datos a precios constantes, aunque en la mayoría de los países tienen base diferente, los datos de 1990 y 2007 permiten tener una apreciación de los cambios registrados.



que multiplicó las tasas de crecimiento del PIB, asociado en gran medida al capital extranjero. Entre 1991 y 2000, la IED en los países el mercado común centroamericanos, cuadruplicó el monto acumulado en la década previa, al sumar 9 567 millones de dólares, de los cuales Costa Rica concentró 39.3% y El Salvador y Honduras elevaron significativamente el monto registrado anteriormente. Entre 2001 y 2007 registró 18 092 millones, Costa Rica disminuye ligeramente su participación con 6 715 millones de dólares acumulados y Honduras acumuló 3 619 millones, la quinta parte del total y El Salvador 18.5% (véase anexo estadístico cuadro 11).

En 1980, las exportaciones manufactureras representaron entre el 12 y 36% del total en la mayoría de estos países, a excepción de Honduras y Nicaragua donde apenas si participaban con menos del 10%. Para 2000 habían multiplicado su participación y representan 66% del total en Costa Rica; 57% en El Salvador; alrededor del 40% en Guatemala y Honduras y una proporción muy menor en Nicaragua en donde apenas empieza el proceso.

Cambios más importantes se registran entre las actividades y regiones exportadoras y las no exportadoras y entre regiones turísticas y no turísticas. En todos los países se ha acentuado el proceso de concentración y centralización del capital. Procesos que han profundizado la desigualdad y heterogeneidad social, económica y regional en nuestros países.

Hay que tener presente que los países centroamericanos tienen de tiempo atrás la experiencia del mercado común en la región, el cual representó 13.9% de sus exportaciones totales en 1990 y 20% en 2007 [CEPAL, 2008 b: 121]; en El Salvador, por ejemplo, el comercio intrarregional significa más de la tercera parte de sus exportaciones. Por otra parte, el Plan Puebla Panamá se propone, entre otras cosas, la creación de infraestructura común entre el sur de México y Centroamérica y en el marco del CAFTA se avanzó en los últimos años en el protocolo modificadorio del tratado de libre comercio con México y Centroamérica, “en materia de acumulación textil, que permitirá la incorporación de materiales textiles mexicanos a las exportaciones de Estados Unidos.” [CEPAL, 2008 c: 233]. Simultáneamente Centroamérica discute la integración con Panamá y Colombia y busca una mayor diversificación de sus relaciones comerciales; está en negociación un

acuerdo con CARICOM y con la Unión Europea y se continúa con las políticas de acuerdos bilaterales de inversión con algunos países desarrollados.

En el caso de Costa Rica destaca la diversificación de su comercio exterior de los últimos años, pues sus exportaciones a Estados Unidos bajaron del 38% del total en 2000 al 25% en 2007 mientras subieron las destinadas a la región Asia-Pacífico del 3 al 24% y las que van a la Unión Europea alcanzan asimismo el 24%. Y un salto más cualitativo es el incremento del sector de servicios en sus exportaciones. “Las exportaciones de servicios continuaron contribuyendo a mitigar el déficit de la balanza de bienes. En 2007 alcanzaron un valor de 3 532 millones de dólares, 18.7% más que en 2006 [...] Destaca el crecimiento de otros servicios (28.8%), incluidos los servicios de apoyo empresarial, los informáticos y los programas de computación” [CEPAL, 2008 c:199].

Por otra parte, Honduras en busca de una estrategia alternativa de desarrollo a partir de un proceso de integración de cooperación y complementariedad se adhirió al Alba en 2007, tomando en cuenta el costo de su importación petrolera cuando se elevaron significativamente los precios, al tiempo que iniciaba algunas políticas sociales como el incremento significativo del salario mínimo en 2008. Proceso que fue detenido con el golpe de Estado contra el Presidente Celaya en agosto de 2009.

Centroamérica y la República Dominicana recobran un alto ritmo de crecimiento a partir de 2003, en el marco de la negociación del tratado de libre comercio con Estados Unidos, DR-CAFTA, registrando incluso algunos de ellos las más altas tasas de crecimiento en América Latina.

Entre 2000 y 2008, América Latina y el Caribe registraron un crecimiento promedio anual de 3.6%, superior en Costa Rica (4.9%), Honduras (4.9%) y República Dominicana (5%); igual en Guatemala y menor en Nicaragua (3.2%), El Salvador (2.7%) y México, 2.4%.

Los Tratados de Libre Comercio han consolidado un modelo de crecimiento hacia fuera, un nuevo patrón de reinserción dependiente en la economía internacional, un nuevo patrón de acumulación financista-manufacturero-exportador.

Si bien la negociación del DR-CAFTA y su puesta en marcha a partir del 2006 dio una gran dinamismo a las economías latinoamericanas de ese tratado entre 2003 y 2008, las tasas de crecimiento de sus exportaciones y del sector maquilador bajaron

significativamente respecto a la década previa pues habían cambiado las condiciones de la competencia mundial en la industria textil y del vestido y la economía estadounidense iniciaría la más grave crisis mundial desde la depresión de 1929-1932.

La dependencia, esa vieja categoría histórica que definió una de las características fundamentales de nuestras economías, la volvemos a encontrar reproducida en forma ampliada a través de los tratados de libre comercio con Estados Unidos y otros países imperialistas.

### ***La maquila en Centroamérica***

La maquila en la región, tiene antecedentes en los años setenta, incluso con algunas legislaciones nacionales; sin embargo, puede considerarse que su desarrollo surge, al amparo de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en la segunda mitad de los años ochenta y se consolida en la siguiente década, en el contexto del proceso de paz y reconstrucción en Guatemala y El Salvador, y a pesar del impacto del TLCAN que llevó desde 1995 a la renegociación de la ICC hasta el 2000.

Las políticas públicas han sido decisivas, tanto en los decretos de leyes para apoyar el desarrollo maquilador como en la negociación de los tratados con Estados Unidos, particularmente el CAFTA, en cuya negociación fue decisiva la participación de los representantes de las asociaciones maquiladoras y de los principales promotores, muchas veces también con altos cargos públicos [Werner y Bair, 2009:8; Cabrera 2000].

En Costa Rica se creó en 1972 un régimen especial arancelario y en 1973 la Ley de promoción de exportaciones; en Guatemala en este último año, se creó la primera zona franca y se dictó la Ley para el desarrollo de zonas francas privadas; en 1976 se estableció en Honduras el régimen de zonas libres (ZOLI), el Régimen de Importación Temporal (RIT) en 1984 y en 1987 el de Zonas Industriales de Procesamiento para exportaciones (ZIP); en 1988 el de Zonas francas adiestradas (ZOFAS) en Nicaragua; y el de Zonas de perfeccionamiento Activo en Guatemala y El Salvador, en 1989 y 1988, respectivamente [Buitelaar, Padilla y Urrutia, 1999; Oxfan, 2004].

En los primeros años de la década del noventa se registraban 134 577 trabajadores en el sector, la mayoría maquila de la confección, concentrados en Guatemala (44%) y en Costa Rica (34%); para 2000 el crecimiento más dinámico del empleo se registró en Nicaragua, donde apenas el proceso se iniciaba, en El Salvador y Honduras, elevándose la

participación de estos dos últimos que con Guatemala concentran más del 80% del total de trabajadores de la región al tiempo que el número de trabajadores de Costa Rica disminuía alrededor de 40% (véase cuadro 31). Paralelamente sus exportaciones mayoritarias, medidas como las importaciones de prendas de vestir a Estados Unidos, se multiplicaron cerca de nueve veces entre 1989 y 2000 y alcanzaron 6 488 millones de dólares en el último año; en 1984 representaban apenas 4% de sus exportaciones totales alcanzaron en 1998 cerca de la mitad, y en el 2000 representaron 11.3% de las importaciones de Estados Unidos, cuando México alcanzó 14.6% y la República Dominicana 4.1% (véase cuadro 32 y Anexo estadístico, cuadro 12).

Las exportaciones maquiladoras crecieron a tasas mayores que las totales y representaron 62% del total en Costa Rica. En 2005 alcanzaron en Guatemala 26% del total, en El Salvador 28% y en Honduras 25%.

A pesar de caracterizarse la maquila como una actividad industrial que genera poco valor agregado, dadas las características del bajo nivel de industrialización de la región, sin embargo es significativa su contribución a la manufactura. La maquila en 2000 llegó a representar la mitad del valor agregado de la industria manufacturera y 10.7% del PIB en Honduras; en Costa Rica donde las proporciones fueron más de la tercera parte y 7.8%, respectivamente, y en los otros países participa entre el 15 y el 11% del valor agregado; para 2006 duplicó su participación en Nicaragua, la mantuvo alrededor de la misma participación en El Salvador, Guatemala y Honduras y la bajó más de un cincuenta por ciento en Costa Rica.

En esa década la maquila de la región se enfrenta a la competencia que significó el TLCAN que llevó a sus gobiernos a negociar la ampliación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, bajo la que se había consolidado el sector, y a plantearse en los últimos años la elaboración del paquete completo. Costa Rica registra un cambio cualitativo de su patrón maquilador con la llegada de INTEL en 1997 que abre la rama electrónica e impulsa el desarrollo de la industria del software.

El crecimiento del empleo de la maquila si bien es importante, es insuficiente para la dinámica del ejército industrial de reserva. En Centroamérica, de acuerdo con los datos de la CEPAL “de cada diez personas que se integraron al mercado laboral durante los noventa, siete lo hicieron en el mercado informal” [Martínez, 2008: 213]. Y también se

presentan problemas en la rotación de personal, tanto por políticas de las empresas, como por la dinámica de los trabajadores [Trejos, 2008:235],

El TLCAN y la devaluación del peso que abarató la fuerza de trabajo mexicana provocó una fuerte caída en las altas tasas de crecimiento de las exportaciones de prendas de vestir de Centroamérica a Estados Unidos que se había registrado entre 1989 y 1993 que respondían al inicio del proceso. Durante el auge mexicano, 1994-2000, la mayoría de los países ven caer a la mitad el ritmo de crecimiento de sus exportaciones, sin embargo su monto en el caso de El Salvador, Guatemala y Honduras multiplicó varias veces la cifra de 1993 (véase cuadro 32).

En el trabajo coordinado por Rudolf Buitellaar y Ennio Rodriguez, 2001, sobre el impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir en los países de Centroamérica se advierte que las empresas de la región modernizan el proceso de trabajo, se avanzaba hacia el paquete completo y habían logrado elevar su participación en el mercado estadounidense; sin embargo, señalaba Chacón mayoritariamente correspondían a prendas que entraban bajo el régimen 9802.00.80 que respondía sólo al trabajo de ensamblaje [Chacón, 2001:42].

La participación en las exportaciones totales, según el contenido tecnológico de los productos (alto y medio) en Costa Rica fue de 9.7% en 1985 y de 43.5% en 2000: en Honduras pasó de 2.3 a 5.3; en Guatemala de 8.3 a 9.9; en El Salvador de 14 a 12.3% y en Nicaragua de 1.7 a 2.8%, mientras en China aumentó de 0.3 a 39.7% , en Corea del Sur del 36.1 a 67.5 y en Filipinas del 27.9 a 75.2%.

El desarrollo maquilador, como en toda la región de estudio, responde a la estrategia de las empresas transnacionales estadounidenses para recuperar su propio mercado en una competencia que se agudiza, buscando, en primer lugar, el bajo costo de la fuerza de trabajo, pues como afirmaba el presidente de la *American Apparel Manufacturers Association* ante el Comité de Medios y Árbitros de la Cámara de Representantes del Congreso de Estados Unidos, “El asunto es que no es económicamente factible hacer alguna clase de prenda en Estados Unidos. Nuestro nivel promedio de salarios de 8 dls. la hora, más beneficios, hace muy difícil competir con países cuyos salarios son medidos en centavos, no en dólares.” [cit. en Chacón, 2001:44].

## CUADRO 31

### INDUSTRIA MAQUILADORA EN CENTRAOMERICA

	Personal				Establecimientos		
	1990*	1996	2000	2006**	1996	2000	2005
Total	134577	243355	354238	577949	792	1140	719
Costa Rica	46100	47972	28191	43060	189	280	55
El Salvador	12301	42000	82517	179868	190	270	150
Guatemala	59343	61800	100000	144361	220	330	219
Honduras	15520	78583	106530	130145	174	230	230
Nicaragua	1313	13000	37000	80515	19	30	65

#### Tasa de crecimiento

	Personal	
	1990-2000	2000-2006
Costa Rica	-4.8	7.3
El Salvador	21.0	13.9
Guatemala	5.4	6.3
Honduras	21.2	3.4
Nicaragua	39.6	13.8

\* Guatemala, 1993; El Salvador, 1994; Honduras, 1992; Nicaragua, 1992.

\*\* Probablemente el dato de Costa Rica para 2006 incluya la maquila electrónica

\*\*\* Millones de dólares

Fuente: Buitelar, Rudolf, M. Et al. [2008], *Centroamérica, México y República Dominicana: Maquila y transformación Productiva*, la. ed., Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL.  
Dussel, Enrique [2004], *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA*, México.

Trabajadores 2000 y 2006 de CA, CEPAL[2009], *Istmo Centroamericano: estadísticas del sector manufacturero y de la industria de exportación*, México,

María Eugenia Trejos, [2008]. "Conduce la industria maquiladora al desarrollo en Centroamérica?", en Puyana Alicia, *La maquila en México. Los desafíos de la globalización*, Méxio, FLACSO.

Característica destacada del proceso es la participación del capital regional a través, en gran medida de la subcontratación, si bien es predominante la presencia del capital extranjero por el número de trabajadores que emplean, y en el que son mayoritarios el estadounidense y el asiático (Corea, Hong Kong y Taiwan) que llegó hacia finales de los ochenta. En 1996, según el estudio de la CEPAL [Buitelaar, Padilla y Urrutia, 1997: 66], el capital regional tenía una fuerte presencia, 65% de las empresas maquiladoras en El Salvador eran de capital nacional, 43% de las de Guatemala, 32 de las de Honduras, 21 de las de Costa Rica y 16% de las de Nicaragua; sin embargo el número de trabajadores era mucho menor. Por ejemplo, el capital de El Salvador tenía un número similar de empresas que el capital estadounidense, 65, si bien empleaba apenas 10% del total de los trabajadores de la región.

**CUADRO 32**  
**IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR DE EU**  
(millones de dólares)

	1989	1993	2000	2007
Total	21055	29559	57114	72440
Costa Rica	321	636	762	352
El Salvador	42	251	1508	1426
Guatemala	126	540	1482	1448
Honduras	87	508	2399	2456
Nicaragua	0	11	337	968
Subtotal	576	1946	6488	6650
Subtotal % total	2.7	6.6	11.4	9.2

**Tasa de crecimiento (dólares., 2000)**

	1989-1993	1993-2000	2000-2007
Total	6.3	7.6	0.8
Costa Rica	15.9	0.5	-12.7
El Salvador	52.7	26.5	-3.3
Guatemala	40.5	13.1	-2.9
Honduras	51.8	22.2	-2.2
Nicaragua		59.7	13.3

Fuente: USITC Interactive Tariff and Trade DataWeb versión 2.9.1,

En la investigación que realizó María Eugenia Trejos a principios de la primera década de este siglo encontró que 75% de las empresas en El Salvador son contratistas, 10% subsidiarias o filiales de transnacionales y 25% independientes [Trejos, 2008: 230].

El análisis del directorio de la maquila textil de la región, realizado en 2003 por el INCAE, centro de educación de negocios de Centroamérica relacionado con Harvard, permite tener una radiografía de esta actividad. Registran 963 empresas, 67% de ellas de la confección, 26% de accesorios y 61 empresas textiles; 85 parques industriales y una exportación de 6 931 millones de dólares, 11.9% del total de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos. Los programas de producción maquiladora predominantes son 806, 807, A+, CMT (corte, manufactura y terminado), 809 y *Full Package*. De los 85 parques industriales y zonas francas registrados en 2003, se localizan 26 en Honduras, 21 en Guatemala, 16 en El Salvador, 13 en Costa Rica y nueve en Nicaragua.

Las marcas para las que trabajan más empresas son *Reebok*, 19 empresas: ocho en Guatemala, ocho en Honduras y tres en El Salvador; Para AP 16: cuatro en Honduras, nueve en El Salvador y tres en Nicaragua; *Puma*, 34: 14 en Guatemala y 20 en Honduras; Nike: cinco en Guatemala y 17 en Honduras; *Sara Lee-Hanes*: tres en El Salvador y dos en Honduras y *Levi's*, cinco en El Salvador y una en Guatemala y en Nicaragua [Oxfam, 2004: 47].

Las 737 empresas que proporcionan el número de trabajadores, registran un total de 335 858 trabajadores y 235 749 máquinas, dando un promedio de 406 trabajadores y 320 de máquinas por empresa. Guatemala supera los 100 000 trabajadores y con Honduras y El Salvador concentra 84% del total. Hay 74 grandes empresas, con más de mil trabajadores que concentran 40% de los trabajadores y 34% de las máquinas y las 148 empresas que emplean entre 500 y 999 personas concentran 30% de ambos, por lo que menos de la tercera parte de las empresas concentran más del 70% de los trabajadores; mientras las pequeñas empresas, aquellas que ocupan menos de 100 trabajadores, si bien son la cuarta parte del total, apenas si dan empleo al 2.2% de los trabajadores (véase cuadro 33).

Entre las más grandes destacan una en Guatemala, *Empresa Industrial Doble B*, que es la mayor, con 12 656 trabajadores, de capital nacional; *Textiles Lourdes* en El Salvador con 7 518 y la *Industria Textilera del Este* en Costa Rica con 4 000 trabajadores, ambas de capital estadounidense.



**CUADRO 33**  
**CENTROAMÉRICA. MAQUILADORAS DE LA INDUSTRIA TEXTIL 2003**

	Empresas	Trabajadores	Máquinas	Trabj / Emp	Maq / Emp
Total	737	335858	235749	456	320
Costa Rica	49	19810	19809	404	404
El Salvador	234	79723	56612	341	242
Giuatemala	230	106841	77345	465	336
Honduras	191	94684	71579	496	375
Nicaragua	33	34800	10404	1055	315
Trabajadores	Empresas	Trabajadores	Máquinas	Trabj / Emp	Maq / Emp
> 1000	74	134530	80543	1818	1088
500-999	148	101536	71776	686	485
300-999	150	58224	45842	388	306
100-299	181	34274	30917	189	171
< 100	184	7294	6671	40	36

Participación (% del total)

Trabajadores	Empresas	Trabajadores	Máquinas
> 1000	10.0	40.1	34.2
500-999	20.1	30.2	30.4
300-999	20.4	17.3	19.4
100-299	24.6	10.2	13.1
< 100	25.0	2.2	2.8

Fuente: INCAE, [2003],, *Directorio Centroamericano de la Industria de la Confección y Textil Full Package 2003*, San José, Full Package.

Las empresas que reportan el capital de origen son 619 que en conjunto emplean a 317 356 personas: la tercera parte son de capital coreano y dan empleo a más de 100 000 trabajadores y 14% de capital estadounidense y ocupan un número similar de trabajadores; estos dos capitales concentran asimismo cerca el 70% de las máquinas. El capital regional tiene 282 empresas, 45.6% del total, que emplean a menos de la quinta parte de los trabajadores (véase cuadro 34).

**CUADRO 34**  
**MAQUILADORAS TEXTILES POR CAPITAL EN CA 2003<sup>16</sup>**

Capital	Empresas		Trabajadores		Máquinas	
Total	619	100.0	317356	100.0	225211	100.0
Corea	207	33.4	105873	33.4	70221	31.2
EEUU	81	13.1	103609	32.6	85456	37.9
El Salvador	160	25.8	31419	9.9	21192	9.4
Guatemala	59	9.5	22069	7.0	17947	8.0
Honduras	49	7.9	18972	6.0	13273	5.9
Taiwan	22	3.6	23877	7.5	8155	3.6
Costa Rica	14	2.3	2855	0.9	2357	1.0
Mixtas Reg / extrj	14	2.3	2853	0.9	2377	1.1
Hong Kong	13	2.1	5829	1.8	4233	1.9

Fuente: INCAE, [2003],, *Directorio Centroamericano de la Industria de la Confección y Textil Full Package 2003*, San José, Full Package

Del total de las empresas, 140 empresas registran trabajar paquete completo, ocupando cerca de 100 000 trabajadores. Guatemala y Honduras son los países donde está actividad se concentra, pues ahí se ubican 80% de las empresas con 83% de los trabajadores; por capital, 49 empresas de Corea concentran 38% de los trabajadores y 26 de Estados Unidos ocupan 18% del personal. Sólo 24 empresas tienen más de mil empleados, de ellas, cinco entre 2 000 y 2 500. Un paquete completo bastante limitado que no incluye diseño ni, en la mayor parte de los casos, la tela fabricada en el país ni en la región, pues como dice un anuncio en el directorio mencionado, “el ingrediente esencial de la producción de paquete completo son hilazas y telas de los Estados Unidos”.

Es de señalarse la organización empresarial alcanzada por país: Asociación Salvadoreña de la Industria de la Confección (ASIC) y la Unión de Industrias Textiles, UNITEX, en El Salvador; VESTEX en Guatemala, la Asociación Hondureña de maquiladores, la ANITEC de Nicaragua y CATECO en Costa Rica.

<sup>16</sup> De las empresas que registran capital y trabajadores no registra número de máquinas siete de Corea, 23 de Estados Unidos, 50 de El Salvador, 11 de Taiwan, dos de Guatemala, cuatro de Honduras y una de Costa Rica.

Un panorama actualizado de las condiciones del trabajo se presenta en el último *Estado de la región* que dirige Miguel Gutiérrez Saxe, [2008]. La fuerza de trabajo de la región, 15 millones, incluyendo a Panamá, es joven, con amplia base rural. Guatemala tiene 5.2 millones de trabajadores, y más de dos El Salvador, Honduras y Nicaragua.

De los puestos de trabajo creados entre 2001 y 2006, 42.3% correspondió a actividades no agropecuarias de alta productividad, de donde podemos inferir que parte importante correspondió al sector maquilador. Sin embargo, la educación de la fuerza de trabajo sigue siendo baja, 39% no tiene completos los estudios primarios; Costa Rica y Honduras presentan el índice más alto de trabajadores con primaria completa, superior al 28%.

Se presenta una gran polarización entre los ingresos por países, con 397 dólares mensuales en Costa Rica y 146 en Nicaragua. En 2005 el sector industrial en Costa Rica tiene un salario diario de 9.5 dls. para el trabajador semicalificado, en el Salvador se registra un salario entre 5.04 y 5.16 dólares, en Guatemala de 5.24, en Honduras de 4.4 dls. para trabajadores en empresas de más de 15 trabajadores y en Nicaragua de 2.02 y 2.54 dólares,

La productividad, medida como producto por hombre ocupado, es mayor en Costa Rica, donde casi duplica la de El Salvador; registrándose una mucho menor en los demás países.

La maquila en los noventa elevó la participación femenina en la fuerza de trabajo de la región, la tasa de actividad económica femenina fue e 36% en Guatemala, 5.8% en El Salvador, 40.3% en Honduras y 47.2% n Nicaragua,

En la maquila la mayor parte de los trabajadores son mujeres, si bien se ha incrementado sensiblemente la participación masculina. La mayor parte de las trabajadoras tienen entre 18 y 32 años de edad. En el año 2000, el total de trabajadores en el sector textil fueron 51 281 en Costa Rica, 161 562 en El Salvador y 68 586 en Nicaragua, que representaban la cuarta parte, 37%, y 31%, respectivamente. De ellos 64% son mujeres, 74 y 76%, respectivamente.

“El precio por hora de trabajo en la maquila de la región representa como máximo un 13% del precio por hora que se paga en Estados Unidos el cual asciende a 5 dólares.” [Oxfam, 2004: 19]. En Nicaragua apenas era de 0.30 dls, lo que explica el dinamismo de la

maquila en el país. La PEA ocupada en la maquila, 3.8% en Honduras 3.6 en El Salvador, 3.4% en Guatemala y 3% en Nicaragua [*Idem.*: 21].

El salario mínimo mensual de la maquila en 2003, fue de 158.3 dólares en Guatemala, con bonos; de 151.2 en El Salvador, 118 en Honduras y 69 en Nicaragua. salarios que no cubren el costo de la canasta mínima, a lo más el 60% [*Idem.*: 22].

Martínez señala que el salario de las mujeres de la industria textil en Costa Rica es equivalente al 78% del promedio nacional, en El Salvador ganan menos de la mitad y en Nicaragua 43% [Martínez, 2008:217],

La organización de las trabajadoras en la maquila es débil y enfrenta múltiples obstáculos, desde su inexperiencia organizativa gremial a políticas empresariales que la obstaculizan, desde contratación temporal a despidos injustificados y elaboración de listas negras. En el estudio de las condiciones laborales y la organización de los trabajadores destacan los trabajos de la OIT y de organizaciones no gubernamentales de la región como ASEPROLA. Los problemas son comunes a los de todos los trabajadores de la maquila en el mundo: sobreexplotación, largas jornadas de trabajo en las condiciones de flexibilidad, sin pago de horas extras y escasas prestaciones sociales.

En la resistencia, organización y lucha de los trabajadores de la maquila ha destacado el apoyo solidario de la Red de Solidaridad con la Maquila (Maquila Solidiary Network) de Canadá que al tiempo que ha apoyado las organizaciones locales ha dado apoyos significativos desde la organización de los consumidores en su país a través de campañas contra la explotación y con luchas específicas, así como con el seguimiento de las empresas, tanto en el análisis de sus estrategias corporativas como en el cumplimiento de los códigos de conducta y la responsabilidad social. En el recuento que hizo Bob Jeffcott, miembro fundador de la Red, en 2009 y después de 15 años de trabajo, destaca la solidaridad con la lucha de los trabajadores en *Mandarin International* en El Salvador, *Gildan el Progreso* y *Jerzees de Honduras* en Honduras, *Phillips-an Husesen* y *Choi % Shin* en Guatemala y *Tarrant, Grupo M* en Haití y *Vaqueros Navarra* en Tehuacán, México, entre otras; lograron que cinco grandes municipalidades canadienses y 11 consejos escolares católicos de Ontario tengan políticas antiexplotación y 18 universidades estadounidenses anunciaron que terminarían su relación comercial con *Russell* si no cambia sus patrones de explotación.

Todos los países de la región, a excepción de Nicaragua, registran, en los primeros siete años de este siglo, pérdidas de puestos de trabajo y caída de las exportaciones de la maquila de la confección<sup>17</sup> por la liberalización de cuotas en Estados Unidos en 2002, el dinamismo creciente de China, a excepción de Nicaragua que va a registrar un crecimiento significativo de empresas, empleos y exportaciones. Situación que se agrava después de la liberalización mundial del régimen de cuotas y la feroz competencia entre los países con menores salarios. Las exportaciones de la región disminuyeron su participación en el total de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos, y en 2007 representaron 9.2%, si bien en México la pérdida es mucho mayor, al participar apenas con 6.1% (véase diagrama 3 y Anexo estadístico, cuadro 12).

En 2008, países asiáticos de reciente incorporación al mercado mundial de la confección tienen salarios que recuerdan los de la maquila de los años ochenta: En Filipinas el costo por hora es de 1.07 dólares, en China está entre 0.55 y 1.08, dependiendo de la región, en la India, 0.51 dólares y menores entre Bangladesh de apenas 22 centavos e Indonesia de 44 centavos. En Costa Rica el costo es de 3.35 dls., en México, 2.4, en Honduras y el Salvador está entre 1.72 y .82, en Guatemala a 1.65, en Nicaragua entre 0.97 y 1.03 y en Haití que en los últimos años registra un resurgimiento de la actividad maquiladora estaba, apenas, entre 49 y 55 centavos de dólar. El impacto de la crisis en curso de la economía mundial ha implicado una pérdida millonaria de empleo, de más del 12%, de los 60 millones de trabajadores que se estiman trabajan en la industria textil, el cierre de 8 000 plantas de producción de textiles, ropa y calzado, en los países emergentes entre junio de 2008 y marzo de 2009 [RSM, 2009: 7-8].

A pesar de ello se advierten incipientes tendencias hacia la diversificación, de suministros médicos y autopartes en Honduras y El Salvador y la consolidación de la electrónica, la diversificación hacia productos médicos y de los servicios en Costa Rica. En este último país hay que destacar que se ha incrementado el monto de los servicios de software que seguramente tiene un régimen similar al de la maquila [Monge, 2002]. Para

---

<sup>17</sup> Hay que tener presente también que otro acuerdo en la OMC estableció que debían eliminarse las exenciones tributarias concedidas como estímulo para la exportación, a excepción de los países más pobres como Honduras y Nicaragua, si bien se logró una extensión del plazo para los países maquiladoras hasta 2009. [Fernández-Pacheco, 2003: 19].

ilustrar mejor estos cambios veremos más detenidamente los casos de la maquila en Costa Rica, Honduras y Guatemala.

En Guatemala y Honduras también se registra el fenómeno del feminicidio, como en Ciudad Juárez, México, y sin afirmar que está relacionado con el proceso maquilador, ya que en esta patología cultural son múltiples los factores que intervienen como la creciente descomposición social del narcotráfico y la delincuencia organizada, como las *maras*, no puede dejar de señalarse. Fenómeno que además se sostiene en la complicidad de las autoridades, en la impunidad de los asesinatos.

### ***Costa Rica***

En 1972 se promulga la Ley de fomento a las exportaciones número 5 162 que autoriza el régimen maquilador y al año siguiente se registran las primeras cuatro empresas maquiladoras en la confección. La participación del capital nacional fue importante en la confección, en los primeros años encabezada por Nachum Avirán y Rodrigo Barzuna en 1973. En 1980 ya había 23 empresas maquiladoras, 65% de ellas textiles.

En 1981 se promulga la Ley de Zonas Procesadoras de Exportación y Parques Industriales, en 1983 se creó el Programa de exportaciones e inversiones de la Presidencia de la República. En 1985, había 115 empresas maquiladoras, 81 de ellas de la confección con 16 219 personas y más de la mitad era de capital nacional. En septiembre de 1990 se publica el Reglamento de Admisión Temporal y en diciembre del mismo año la Ley del régimen de Zonas Francas y en 1996 se creó la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y en 1990, el sector textil reporta 216 empresas con 46 100 trabajadores [Buitellaaar, Padilla y Urrutia, 1999:54-56; Pérez, 1991].

La confección fue la actividad maquiladora, más importante hasta 1996-1997, cuando registra en el primer año 189 empresas, 39% de capital nacional, con 47 972 trabajadores y una exportación de 816 millones de dólares en el último año, que representaba la mayor parte de las exportaciones del sector.

Actualmente “[...] existen dos regímenes legales que pueden acoger actividades de la IME: la Ley General de Aduanas de 1996 que regula el régimen de perfeccionamiento activo; y la Ley del Régimen de Zonas Francas, a cuyo amparo algunas empresas realizan actividades de maquila aunque no todas las empresas en las zonas francas sean maquiladoras” [Martínez, 2008:199]. Una característica importante de las zonas francas es

el libre manejo de divisas, la independencia en el uso de la moneda, la no aplicación de leyes sociales del país y el fluido rápido de documentación que permite la ágil entrada y salida de productos [González, Marroquín y Segura, 1985:127-218].

En los noventa, aparte de la modernización parcial en el proceso de trabajo y la organización empresarial para responder a los nuevos requerimientos de las cadenas globales, en Costa Rica se registra un cambio cualitativo en el proceso maquilador con la llegada de INTEL, la transnacional que inicia, según Carlota Pérez la V revolución industrial.

[...] la inversión de Componentes Intel en Costa Rica, en 1977 – producto en gran medida, además de las condiciones de estabilidad, seguridad, un entorno laboral no sindical y un recurso humano de alta preparación y potencial, así como de un esfuerzo coordinado del gobierno a nivel de la Presidencia a través del CINDE– para el establecimiento de una planta de ensamblaje y ensayo (A&T, “*Assembly and Test*”), marcó un hito en el desarrollo económico del país. Desde que la planta comenzó a operar, la estructura de las exportaciones costarricenses cambió; el primer año de operaciones se exportaron cerca de mil millones de dólares en *Chips*. Asimismo otras multinacionales Proveedoras Globales de Servicios (GPS, *Global Service Providers*) de Intel se establecieron en el país, lo que podría ser propicio para posibilidades de *upgrading* inter-sectorial entre los sectores de electrónica y software.” [Monge, 2002:38]

Las exportaciones totales, según la estadística anual del comercio exterior [PROCOMER, 2004 y 2009] pasaron, de 5 931 millones de dólares en el año 2000 a 9 570 en 2008; sin embargo, las importaciones aumentaron en mayor medida y llegaron a 15 374 millones en el último año multiplicando más de diez veces el déficit comercial que llegó a 5 804 millones. Las importaciones por derivados del petróleo fueron 1 590 millones de dólares y de petróleo crudo, 469; de circuitos integrados 1 479 y circuitos impresos, 406; automóviles, 464; medicamentos 427; y de partes para máquinas procesadoras de datos se importaron 268 millones de dólares. Por países, de Estados Unidos proviene más de la tercera parte (6 152 millones de dólares), de México 950, de China 888, de Japón 819 y de Venezuela 657 millones de dólares.

Las exportaciones industriales pasaron de 4 498 millones de dólares en 2000 a 7 268 millones en 2008 cuando representaron 76% del total. El sector de productos eléctricos y electrónicos alcanzó 2 155 millones de dólares, 36.3% del total, los textiles 781, 13.2% del

total, la alimenticia 6.6% del total, química 4.3% y equipo de precisión y médico 3.4% del total.

Las exportaciones del régimen de zona franca alcanzaron 2 997 millones en 2000, equivalentes al 66.6% del total de las industriales y a la mitad del total de exportaciones del país. En ese año las exportaciones textiles en zona franca, 680 millones de dólares, representaban poco más de la quinta parte del total y las partes de computadora más de la mitad.

Es importante señalar que entre 2000 y 2008 se ha registrado una diversificación: en el último año, las zonas francas exportaron prótesis y otros dispositivos de uso médico por 423 millones de dólares, 8.5% del total; equipo de infusión y transfusión de sueros que en 2007 contribuyeron con 9.5% el total y medicamentos, 3.7% del total en 2008 y dos ramas de alimentos que en conjunto exportan 6.3% del total. Paralelamente los textiles entre 2000 y 2008 vieron caer sus exportaciones más de 75% y apenas exportaron 169 millones de dólares, 4% del total (véase cuadro 35).

**CUADRO 35**  
**EXPORTACIONES DE ZONA FR ANCA EN COSTA RICA 2000-2008**

	2000	2007	2008	2000	2007	2008
Total	2997	5066	4982	100.0	100.0	100.0
Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	38	1439	1061	1.3	28.4	21.3
Partes para computadora	1627	1014	1044	54.3	20.0	21.0
Equipo de infusión y transfusión de sueros	80	483	456	2.7	9.5	9.2
Prótesis de uso médico	0	58	273	0.0	1.1	5.5
Medicamentos	130	162	186	4.3	3.2	3.7
Textiles	680	220	169	22.7	4.3	3.4
Otras preparaciones alimenticias	0	165	197	0.0	3.3	4.0
Oros dispositivos de uso médico	0.4	159	150	0.0	3.1	3.0
Jugo y concentrados de fruta	37	130	113	1.2	2.6	2.3

Fuente: Procomer 2004 y 2009, *Estadísticas de exportación 2003 y 2008*, San José.

En los primeros años del siglo XXI, Costa Rica registra nuevos cambios importantes en el sector electrónico que responden a la reorganización internacional del sector, después de la crisis de las *empresas.com* en 2001-2003. Con mayor precisión a los cambios de la empresa *Intel* que incorpora los circuitos integrados y microestructura electrónicas al



tiempo que disminuye el ensamble de partes de computadoras. Los cambios también llevan a nuevos destinos en Asia.

Según el informe anual de 2008, *Intel* tiene 83 500 trabajadores, reportó ganancias netas por 37 500 millones de dólares, un ingreso neto de 7 686 millones y activos por 50 715 millones. Más de la mitad de sus ganancias se originan en la región Asia Pacífico, la quinta parte en las Américas, 19% en Europa y 9% en Japón. Concentra 70% de su fabricación en Estados Unidos (Arizona, Nuevo Mexico, Oregon, Massachusetts y California) y 30% en Irlanda e Israel; y el ensamble en Malasia, China, Costa Rica y Filipinas y esperaban tener dos plantas más en Malasia, una en Filipinas y una más en China en 2009, lo que probablemente afecte la situación en Costa Rica [Intel, 2009 a y b].

En 2002, el 60% de las exportaciones de zona franca de Costa Rica tenían como destino a Estados Unidos, 11% a Holanda, 3.9 a Puerto Rico y 1.6% a Hong Kong. Para 2007 a Estados Unidos llegó 36.4% y a China, incluyendo Hong Kong, 27% del total. Los principales productos exportados a Estados Unidos son quipos de infusión y transfusión de sueros, 10%, partes para computadoras, 10%, banano, 8%, textiles, 6.6%, Piña 6.4% y Prótesis de uso médico 5.3%.

Las exportaciones de zona franca registran un uso intensivo de factores de base científica, 48%, un 13% en intensidad de recursos y 30.8% de producto diferenciado, lo que habla de ramas no tradicionales. Otra clasificación, de productos de tecnología de información y comunicaciones (TIC), señala que se exportaron 2 367 millones de dólares, y de ellos 1 170 fueron de componentes electrónicas y 1 086 de equipo de telecomunicaciones.

En Costa Rica los circuitos integrados y las microestructuras electrónicas pasaron de exportar 38 millones de dólares en 2000 a 1 439 en 2007, representando 28.4% del total de las exportaciones de zona franca y las partes de computadora cayeron de 1 627 millones a 1 014, proporcionalmente de más de la mitad a la quinta parte (véase cuadro 35).

El sector de circuitos integrados tenía 16 empresas en 2004 y pasó a 19 en 2008; sus destinos principales son China, que concentra 75% del total (menos de la tercera parte en Hong Kong), Corea del Sur, 9%, Estados Unidos 8%, Malasia, 4% y Taiwan, 3%. Las partes para computadora pasaron de 898 en 2004 a 1048 y su destino principal es Estados Unidos, 35%, China 27, Holanda 18, Malasia 5, Japón e Inglaterra, 3%, y Singapur 2%.

La exportación total de textiles, tanto de zona franca como de régimen definitivo fue de 318 millones de dólares en 2008; 78% va a Estados Unidos y a Centroamérica 11%. El 68% de las exportaciones totales de equipo de precisión y médico va a Estados Unidos y el 14% a Puerto Rico, donde en la última década se ha desarrollado la química de las empresas estadounidenses.

En Costa Rica la gran empresa exportadora es *Intel*, con 2 112.5 millones de dólares en 2008, siguen *Hospira Costa Rica* con 324 y *Allergan Costa Rica* con 270 millones de dólares, también del sector electrónico; y otras nueve empresas, con exportaciones entre 100 y 190 millones de dólares, entre las que están *Coca Cola*, *Baxter*, *Coopertiva de Desarrollo Agrícola del Monte*, *Conducen* y *Kimbely Clark*.

En la industria eléctrica y electrónica las mas importantes son *Componentes Intel de Costa Rica*, *Conducen*, *Trimpot Electrónicas*, *Cooperativa Autogestionaria de Servicio Aeroindustriales* y *Atlas industria*. En los sectores de equipo de precisión y médico y el de infusión las empresas son *Hospira Costa Rica*, *Allenagn Costa Ria*, *Baxter Producto Médicos*, *Anthhocare Costa Rica* y *Boston Scientific de Costa Rica*.

Las exportaciones del sector textil, cuero y calzado en 2008, 365 millones de dólares se realizaron 4% por régimen de zona franca, 45% por perfeccionamiento activo y 11% definitivo. A Estados Unidos se exportó el 75%, a Guatemala, Honduras y El Salvador 9% y un 2.5% a México.

Los principales productos exportados son calzoncillos de algodón para hombre o niño, 19.8% del total, bragas o calzones para mujer o niña, 12.8%, pantalones de algodón par hombre o niño 5.3% y fajas y bragas para mujer, 3.3% y brassieres 3%.

Las principales empresas, de 143 registradas, son: *Cartrex Manufacturera* de capital estadounidense que en 2003, según el directorio empresarial de empresas textiles de zona franca en Centroamérica, tenía 1 565 trabajadores, y en 2008 exportó 49 millones de dólares; *Industria Textilera el Este*, del mismo capital, con 4000 trabajadores y exportación de 46 millones y *Confeciones Jinete* con 36 millones; y siguen *Seton Costa Rica* y *Manufacturera de Cartago*, también de capital estadounidense que tenía 900 trabajadores en 2003, que ya no están entre las exportadoras que registra más de 32 millones de dólares.

Geográficamente, las exportaciones están concentradas, en su origen, en el área central de Costa Rica, 73%, donde están instaladas las principales empresas extranjeras y en Huetar Atlántica donde se realiza el 11% de la exportaciones.

Costa Rica tiene, como hemos visto, el salario más alto de la región y también las mejores condiciones de trabajo, lo que no implica la organización de los trabajadores, pues es éste un déficit del trabajo de la maquila en el país, ya que la que existe es un organización impulsada por los patronos, las llamadas organizaciones solidarias. Sin embargo, el trabajo de la maquila ha enriquecido, no sin conflictos nuevos, la identidad de las mujeres trabajadoras [Fernández-Pacheco, 2001 a y b; Guadarrama, 2007].

### ***Honduras***

La maquila llega a Honduras en la segunda mitad de la década de los ochenta bajo el amparo de la ICC y del ejército estadounidense que establece una base en el contexto de la *contra* con la revolución nicaragüense y hasta el 2000 es una industria de ensamblaje monoindustrial, de la confección, cuyo crecimiento se basa en los bajos salarios de las mujeres trabajadoras. Recuérdese que Honduras es uno de los países más pobres de América Latina.

En Honduras hay dos regímenes de maquila, el que corresponde a las zonas industriales de procesamiento (ZIP) y el de las zonas libres (ZOLI) desde los años ochenta. El régimen de importación temporal permite que sus empresas puedan ser subcontratadas por las de los otros dos. Para apoyar su desarrollo el Banco Central emitió en 1994 las normas para el manejo de divisas y el 20 de mayo de 1998, la Ley de Estímulo a la Producción, a la Competitividad y Apoyo al Desarrollo Humano, que en el artículo 17 cambia el nombre de la primera ley a Ley de zonas libres y declara *zona franca a todo el territorio nacional* al “[...] extender los beneficios y las disposiciones de la misma a todo el territorio nacional” [BCH, 2001:20].

En 1990 se registran 35 empresas que emplean 9 030 trabajadores con una exportación de 113 millones de dólares; menos del 40% de los trabajadores, 3 037, se localizaba en las ZIP y 5 993 en las ZOLI. En 1992 había 13 zonas francas privadas, destacando la zona industrial de San Pedro Zula, cerca de Puerto Cortés, que está bajo el Régimen de Zonas Industriales de Procesamiento para la Exportación. Para 1995 se

registran 174 establecimientos que emplean 54 495 trabajadores, 69% de ellos mujeres, habiendo multiplicado sus exportaciones más de ocho veces (véase cuadro 36).<sup>18</sup>

En 2000, se registraron 15 ZOLI donde trabajaban 34 242 personas en 86 empresas y 15 ZIP con 72 288 trabajadores en 126 empresas. La ZOLI Puerto Cortés registró el mayor número de trabajadores, 4 889; ZIP Buena vista tenía 12 932 trabajadores, ZIP Choloma, ZIP Búfalo y ZIP San Miguel tenían más de 10 000 trabajadores cada una.

El impacto del TLCAN es menor, dado que la maquila en Honduras compite con México por los bajos salarios y para el 2000 había elevado el número de empresas a 212 con una ocupación que sobrepasó los 100 000 puestos de trabajo; los trabajadores registraron, en la última década del siglo XX, una tasa de crecimiento anual de 28%, que llegaron a representar más de la cuarta parte de la fuerza de trabajo industrial.

Entre 1993 y 2000 sus exportaciones, estimadas como las importaciones estadounidenses de prendas de vestir, registraron una tasa de crecimiento de 22% anual; en el 2000, fueron las más altas de Centroamérica y representaron 37% del total de la región (véase cuadro 32). Su contribución a la balanza de pagos pasó de 82 millones de dólares en 1990 a 542 millones en el 2000, cuando las remesas alcanzaron 400 millones de dólares. El valor agregado pasa de 16 millones de dólares a 434 millones en el mismo lapso, elevando su participación en el PIB de 1.6 a 6.1% y en las exportaciones, mientras el valor agregado por trabajador crece 9.2% (véase cuadro 36).

Como todos los países centroamericanos, el desenvolvimiento de la maquila en los primeros ocho años de este siglo, muestra un menor ritmo de crecimiento, en comparación con la década anterior. Las exportaciones crecen a 4.8% y el valor agregado por trabajador 2.6, al tiempo que se intentan procesos de paquete completo, una integración vertical y una incipiente diversificación con la presencia de la maquila de autopartes, del tabaco y la madera.

---

<sup>18</sup> Las estadísticas oficiales registran 47 millones de dólares y 471 millones en 1990 y 1995, por lo que se escogieron los datos de las importaciones de prendas de vestir de Estados Unidos provenientes de Honduras.

**CUADRO 36**

**MAQUILADORA EN HONDURAS**

	1990	1995	2000	2007	2008
Empresas	35	182	126	342	309
Trabajadores	9030	54495	106530	134007	118881
Mujeres		37736	67677	71191	64121
Mujeres (%)*	76.0	69.2	63.5	53.1	53.9
Exportaciones, millones dls.**	113	931	2038	3241	3600
Contribución a balanza de pagos			542		
Valor agregado			6511	17081	18108
Sueldos y salarios			4908	11848	12428
Sueldos y salarios %			75.4	69.4	68.6
Valor agregado, millones dls.	45	196	434	898	952
Valor agregado / PIB	1.6	5.0	6.1	7.3	6.9
Valor agregado / Exportaciones	39.8	21.1	21.3	27.7	26.4
Exportaciones / trabajador	12514	17084	19131	24185	30282
Valor agregado / trabajador	4983	3597	4074	6698	8008
Valor agregado / PIB	1.6	5.1	6.1	7.3	6.9

**Empresas por rama**

	2000	2007	2008	2000	2007	2008
Total	212	342	309	100.0	100.0	100.0
Textiles, prendas de vestir y peletería	145	169	133	68.4	49.4	43.0
Comercio	24	71	19	11.3	20.8	6.1
Otras actividades	29	68	68	13.7	19.9	22.0
Servicios prestados a las empresas	14	21	13	6.6	6.1	4.2
Comp. electrónicos y partes vehículos		13	16		3.8	5.2

**Personal**

	2007	2008	2007	2008	2008-2007
Total	134007	118881	100.0	100.0	-15126
Textiles, prendas de vestir y peletería	103377	91276	77.1	76.8	-12101
Comp. electrónicos y vehículos	13609	9662	10.2	8.1	-3947
Otras	7150	7336	5.3	6.2	186
Tabaco	3427	3502	2.6	2.9	75
Muebles	2852	1863	2.1	1.6	-989
Servicios prestados a las empresas	1880	1702	1.4	1.4	-178
Comercio	1712	1540	1.3	1.3	-172

\*El primer dato corresponde a 1993.

\*\* Los datos de 1990,1995 y 2000 son las importaciones de EU, Los datos de 2007 2008 corresponden a la exportación de bienes de transformación de la balanza de pagos.

Fuente: BCH, Informe estadística maquiladora 2000 y 2008.

Dussel Peters, 2004.

En este periodo se registran, como ya hemos señalado, el tratado de libre comercio de Centroamérica con Estados Unidos y los cambios internacionales en la industria textil-confección. En la negociación del CAFTA participaron dos hijos del padre de la maquila en Honduras, Juan Canahuati, a quien pertenece uno de los grupos más importante, *Grupo Lovable*, que maquila para *Vanity Fair* y *Russell Corporation*. Su hijo Mario, embajador de Honduras en Estados Unidos, hacía *lobby* para la Asociación hondureña de maquila [Werner y Bair, 2009].

El directorio empresarial de Centroamérica de 2003, registra 190 empresas en Honduras que reportan número de trabajadores, con un total de 94 679 personas: Estados Unidos tiene 76 empresas, 40% del total, con cerca de la mitad de los trabajadores; Corea tiene 30 empresas (15.8%) del total, en las que trabajan 13 770 trabajadores (14.5% del total); y el capital nacional tiene 54 empresas donde trabaja poco más de la quinta parte de los trabajadores, 20 424 personas.

Hay 23 grandes empresas que tienen más de mil trabajadores y ocupan en total a 35 017 trabajadores: 15 de Estados Unidos que concentran 64% de los trabajadores y cinco de capital nacional que concentran poco menos de la quinta parte del personal. Cuatro tienen más de dos mil: las estadounidenses Skip's, la más grande con 2 560 trabajadores y Start con 2 153 trabajadores; King Start Garment de Taiwan con 2 350 y la canadiense *Gildan Activewear El Progreso* con 2 200 trabajadores.

Honduras y Nicaragua, registran los salarios mínimos más bajos de Centroamérica, de 119.70 y 114.28 dólares mensuales en 2008 [Cordero, 2009: 5]. Entre 2000 y 2008, el valor agregado bruto de la maquila pasó de 6 511 millones de lempiras a 18 108 millones, bajando la participación de sueldos y salarios de 75.4 a 68.6% en esos años.

La lucha de los trabajadores hondureños 2002-2003, en la maquila *El Progreso*, apoyada por la red de ese país de solidaridad con los trabajadores de la maquila permitió conocer la reorganización de la empresa que considera que su “[...] éxito depende de nuestro continuo compromiso irrenunciable de ser productor global de bajo costo de ropa „activewear”, y de hacer bajar constantemente nuestra estructura de costos de manufactura”; y también profundizar en la reorganización del proceso de trabajo que registra la semana de 4 x 4, con jornadas de 11 hrs. diarias por cuatro días consecutivos por cuatro de descanso;

producción modular en equipo y bajos salarios sometidos a cuotas de productividad. Lucha que primero fue por la organización sindical y después por el cierre de la empresa. [

La crisis estadounidense más grave desde la de la depresión de los años treinta ya empezaba a sentirse en la caída del crecimiento de esta la actividad maquiladora en 2008: el grupo de monitoreo independiente de Honduras registró entre 2005 y 2008 el cierre de 38 plantas en San Pedro Zula afectando a 18 000 trabajadores [Werner y Bair, 2009: 9].

### ***Guatemala***

En Guatemala la industria de la confección registra un importante crecimiento desde mediados de los años ochenta, todavía en medio de la guerra civil, en el marco de la apertura al capital extranjero y de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que implantan el modelo maquilador.

Desde mediados de los sesenta, varias leyes se han emitido y se han creado instituciones para el fomento de las exportaciones: en 1966 la ley para fomentar exportaciones a mercados diferentes del centroamericano; en 1971 el Consejo Nacional de Promoción de Exportaciones (GUATEXPRO); en 1973 la Ley para el Desarrollo de zonas francas privadas; en 1978 la primera Zona libre de industria y comercio de Santo Tomás Castilla (ZOLIC) que ha sido poco utilizada; en 1979, 1982 y 1984 se emiten leyes que establecen incentivos de exportación. En 1989 se emiten la Ley de Fomento y Desarrollo de la Actividad Exportadora y de Maquila y la Ley de Zonas Francas y su Reglamento que son bajo las cuales se desenvuelve actualmente la actividad maquiladora. [Carrera, 2002; Buitelaar, Padilla y Urrutia, 1999; AVACSO, 1994].

Existen cuatro regímenes para incentivos, admisión temporal, devolución de derechos, reposición con franquicia arancelaria y componente agregado nacional total. La exención de impuestos es temporal a diferencia de Honduras que es indefinida [Carrera, 2002].

La Asociación para el Avance de las Ciencias Sociales en Guatemala (AVANCSO), realiza el mejor estudio sobre la maquila y el desarrollo, después de una década de esta experiencia industrial, ubicando el proceso en el contexto de la reestructuración internacional de la industria y de la nueva división internacional del trabajo y proporciona los datos para ubicar la dimensión del proceso. En 1983 se instalaron las tres primeras maquiladoras, dos de capital estadounidense y una guatemalteca, con más de seiscientos

trabajadores y realizaron exportaciones, en su primer año de operación, por más de un millón de dólares; en 1989 se instalan 64 maquiladoras y se registran 151 empresas, la mayoría de la confección, con 29 526 trabajadores.

Su desarrollo se debe en gran medida al capital coreano que se desplaza hacia Guatemala y El Salvador en busca de las cuotas del mercado estadounidense que para ellos habían sido cubiertas. El capital nacional si bien tenía el mayor número de empresas, 96, daba trabajo a 41% de los trabajadores, mientras el coreano con menos de la quinta parte de las empresas generaba un número similar de puestos de trabajo (véase cuadro 37). Las exportaciones alcanzaron pasaron de 1.4 millones de dólares en 1983 a 126 millones en 1989 y 201 en 1990, cuando representan 17.3% del total nacional. Entre las grandes corporaciones coreanas estaban *Sam Pong*, propietaria de la maquila más grande de Centroamérica *Sam Lucas* en Sacatepéquez con 1 500 trabajadores y *Samsung* con cinco maquiladoras [AVANCSO, 1994].

AGEXPRONT, la asociación guatemalteca de exportadores consideraba, que maquilar en el país es bueno porque, entre otras cosas, los niveles salariales eran los más bajos del área, el sistema cambiario libre, los incentivos a la exportación buenos y las leyes laborales razonables [AVANCSO, 1994: 43].

La participación de la maquila en el valor agregado de la producción industrial pasó de 0.4% en 1986 y 2.9% en 1989 a 6.3% en 1990; y la participación de la maquila en la producción textil pasó de 4.3 al 60.9% [AVANCSO, 1994: 75].

La maquila en Guatemala, se especializa en textiles y confección, hacia 1995 representaba 80% de las exportaciones de maquila. Los regímenes arancelarios bajo los que se exporta son 806, 807, 809, Corte, Manufactura y Terminado (CMT) y paquete completo.

Hasta 1995 sólo había una zona franca, el *Parque Industrial Zeta La Unión*, que se creó desde 1989 y después *American Park*, *Las Victorias*, *Unisur* y *Flor del Campo*. Entre los más recientes actualmente están *Tecnopark* en Escuintla, *Vista Verde Corporate Park* en Santa Rosa y *Monterrey Logistics*.



### CUADRO 37

#### LA MAQUILA EN GUATEMALA

	1989	1996	2000	2005
Exportaciones (millones, dls.)*	126	790	1482	1804
Empresas	151	220		
Trabajadores	46096	61800	100000	144361
Valor agregado (millones, dls.)		176	374	485
Vag maq / Vag Mnf (%)	2.9			

#### Maquila por capital

	1989	1989	1996	2003**	2003**
	Empresas	Trabajad	Empresas	Empresas	Trabajad
Total	151	29526	220	230	106841
Nacional	96	11981	95	58	22029
Coreano	37	12141	96	150	75153
Estadounidenses	8	3074	20	14	7052

\* Importaciones de Estados Unidos de prendas de vestir.

\*\* El Directorio Centroamericano registra 430 empresas pero sólo 230 registran número de trabajadores y capital.

Fuente: AVANCSO, 1994, *El significado de la maquila en Guatemala*, Guatemala, Cuaderno de Investigación no. 10.

Buitelaar, Rudolf, Ramón y Ruth Urrutia, 1999, *Centroamérica, México y República Dominicana. Maquila y Transformación Productiva*, Santiago de Chile, CEPAL.

INCAE, 2003, *Directorio centroamericano de la industria textil y full package 2003* San José, Full Package.

Las empresas guatemaltecas son, en promedio, las más pequeñas del subsector. Muchas de ellas obtienen sus contratos en el país. En la cadena de ensamblaje se registraban subcontratos con pequeños talleres de parte de empresas coreanas y nacionales. Incluso se habla de que en el amplio mercado de la subcontratación existe “la maquila hormiga” y el trabajo a domicilio [CLADEHLT, s/f]. Las maquiladoras coreanas se instalan con paquete completo, son las más grandes y concentran cerca de la mitad de las exportaciones.

Una aproximación a una periodización de la maquila en este país consideraría un primer periodo de crecimiento fácil, de 1983 a 1993, cuando las exportaciones pasan de 1.4 millones de dólares a 540 millones; uno de gran dinamismo, después del TLCAN, a pesar de una contracción en 1995, que iría de 1994 hasta 2000 cuando las exportaciones crecen

anualmente 15.5% y alcanzan un total de 1 482 millones de dólares y el número de trabajadores llega a 100 000; el siguiente, de cuatro años, cuando todavía registra, en medio de la negociación del CAFTA, a una tasa anual de 6.9% para entrar en crisis a partir de 2004.

En el trabajo de Buitelaar se reporta que en 1996 en Guatemala había 220 empresas con 61 800 trabajadores, 43% de las empresas eran de capital nacional, 44% coreano y 9% estadounidense.

La mayoría de las empresas se localizan en el Departamento de Guatemala (84%) y en mucho menor medida en Mixco con 64 empresas y 24% de los trabajadores; Villanueva con 19 empresas y 11% de los trabajadores y Zacatepéquez con 23 empresas y 7% de los trabajadores.

El directorio centroamericano de la maquila registra en Guatemala 413 empresas, 231 de la confección, 35 de textiles y 147 de accesorios, por lo que cuenta con el mayor número de empresas de la región. Entre sus indicadores de competitividad señala que el país contaba en 2002 con 21 zonas francas, un salario mínimo de 3.85 dólares diarios, el menor precio interno de gasolina, una tarifa de electricidad para consumo industrial similar a la de Costa Rica y menor que la de El Salvador y Nicaragua y el menor costo de flete marítimo.

El principal producto exportado son las camisas de tejido de punto que en 2002, representaron 9.5% de las importaciones de Estados Unidos; camisas de algodón de punto; y otros dos productos sujetos a cuota en ese año, pantalones y shorts correspondientes a las categorías 347 y 348. Importante señalamiento que se recoge en el trabajo de Cordero y en el directorio es que de las ocho categorías de productos sujetos a cuotas, por el gobierno de Estados Unidos, el país sólo cubría el límite de un producto y en los demás no se podía cubrir la cuota.

El directorio registra 230 empresas, de 413, que reportan número de trabajadores. Y que en conjunto emplean 106 841 personas y 77 535 máquinas. Cerca de las dos terceras partes, 150, son empresas coreanas, las que concentran 68.5% de los trabajadores y 65.7% de la maquinaria. Las de capital guatemalteco son 59 empresas que emplean poco más de la cuarta parte del capital y una proporción ligeramente superior de maquinaria y en promedio

registran 380 trabajadores por empresa; 35 de ellas tienen entre 100 y 500 trabajadores. Estados Unidos tiene sólo 14 empresas con el 6.6% de los trabajadores.

Existen sólo 15 empresas con más de mil trabajadores que ocupan 31.5% del total de trabajadores y concentran la cuarta parte de la maquinaria: 11 son coreanas, dos guatemaltecas, una china y otra que no reporta origen de capital. La más grandes es un grupo de capital guatemalteco, *Empresa Industrial Doble B* con 12 656 trabajadores; tres coreanas tienen más de dos mil trabajadores –Shin Won Guatemala, Dong Bang Fashion y *SAE Internacional*–, y otra guatemalteca, *Guatelinda*, con 1148 trabajadores. Entre las principales exportadoras destacan estas grandes empresas.

Las empresas que tienen entre 500 y 999 trabajadores son 58 y concentran 28.4% de los trabajadores y una proporción menor de la maquinaria; ocho son de Estados Unidos y el resto coreanas.

También se registra que Guatemala tiene el mayor número de empresas que reportan realizar paquete completo, 56, que ocupan a 46 730 trabajadores, es decir, la cuarta parte del total de las empresas que emplea a 45% del personal. La mayoría son coreanas (34) y de capital nacional son 12, de las cuáles, cuatro tienen menos de 100 trabajadores, por lo que es difícil que realmente trabajen paquete completo. Para Carrera, “[...] las empresas se han concentrado en la fabricación y ensamblaje de prendas *Basic* con bajo nivel de valor agregado y mucha competencia”, al mismo tiempo que se mantiene la concentración en el mercado estadounidense sin cubrirse las cuotas acordadas [Carrera, 2002: 178].

En Guatemala existe una destacada experiencia de una región que tiene un desarrollo local importante en torno a la maquila de la confección que ha sido seguido a lo largo de los años por investigadores de FLACSO Guatemala, donde se señala la importancia del capital social en las aglomeraciones industriales. Aquí se encuentra la producción maquiladora, vía la subcontratación, para el mercado internacional y producción de la confección para el mercado nacional y regional.

En 1987 con financiamiento de la agencia de desarrollo de Estados Unidos se realizaron estudios para la promoción de la maquila y Álvaro Colom, antes de ser Presidente de Guatemala, elaboró, a través de su consultoría, un Programa de Poblaciones Exportadoras en poblaciones rurales y como representante de la empresa *Phillips van*

*Heusen* promueve una de las primeras grandes maquiladoras en el país localizada en San Pedro Zacatepéquez. Se formó un grupo de empresarios, denominado Villa Exportadora, para impulsar el proyecto; parte de los empresarios originales forman una nueva empresa VILLASA que mantuvo contratos con *Van Heusen* hasta el 2000 cuando la firma se retira de Guatemala, después de una lucha por la organización sindical de los trabajadores.

Cierto desarrollo local se encuentra con las empresas de servicios que incluyen transporte marítimo, aéreo, agencias de carga, almacenadoras, proveedores de energía, teléfono, mensajería, mantenimiento, seguridad. Y Proveedora de insumos directos. "San Pedro Sacatepéquez logra ejemplificar un caso de aglomeración territorial y sectorial inserto en encadenamientos de producción globalizada, puesto que se trata de la confección, un producto mediado por el régimen maquilador con destino a terceros mercados" [Carrera, 2002: 292]. Asimismo se señalan problemas de un solo cliente, la informalidad de la relación con los clientes, definida por el comprador, problemas de financiamiento.

Las condiciones de trabajo de las mujeres y hombres en la maquila de Guatemala son muy difíciles y enfrentan la sobreexplotación descarnada del capital coreano que se caracteriza por el maltrato a las trabajadoras. "En 1992, el salario mínimo para los trabajadores de la industria en Guatemala era equivalente al 37% del salario mínimo promedio para la misma actividad en Centroamérica, y constituía menos de la quinta parte del salario mínimo para los obreros en Costa Rica" [AVANCSO, 1994: 44]. En la maquila con las prestaciones alcanzaban un ingreso de 102 dls., 0.64 ctvs. de dólar por hora cuando en Corea se pagaba 2.13 dls. Los costos de producción de la camisa sport de hombre y del pantalón casual para hombre eran equivalentes a poco más del 50% de los registrados en Estados Unidos.

Las mujeres fueron la mayoría de los trabajadores hasta hace algunos años, sangre joven, entre 18 y 25 años, sin organización sindical, con bajo nivel de escolaridad, hasta la primaria. Altas tasas de rotación, malas condiciones de higiene y seguridad, largas jornadas de trabajo y pocas prestaciones. Han existido algunas organizaciones que realizan un monitoreo independiente sobre las condiciones de algunas empresas que maquilan para marcas como Liz Claiborne [Quinteros, 2000].

"En las maquilas de Guatemala está prohibido embarazarse, orinar más de dos veces al día e incluso tomar agua durante la jornada de trabajo. También está vedado quejarse o

faltar un solo día por enfermedad”. Se reportan por innumerables trabajo de organizaciones no gubernamentales quejas por maltrato en las maquiladoras coreanas, despido en estado de embarazo, descuentos ilegales y despidos masivos. [OXFAN, 2004]. Según el Ministerio de Trabajo, las guatemaltecas en la industria textil reciben un sueldo equivalente a 110 dólares al mes, mientras el de los hombres es de 125 dólares.

La Comisión de Vestuario y Textiles (VEXTEX de la Asociación General de Exportadores de Productos no Tradicionales (AGEXPORT), trabaja en temas laborales desde hace 1996, cuando “se crea el Programa de Implementación de los Principios de Obervancia Laboral y Ambiental *Código de Conducta de Vestex*, como un programa de Prevención de Conflictos Laborales” [VEXTEX, 2004:1] para promover la creación del Centro RAC (Centro de Resolución Alterna de Conflictos Laborales).

El Código de Conducta propone cumplir diez reglas mínimas que deben cumplir las empresas maquiladoras (y en general las empresas) para evitar ser objeto de campañas de los consumidores en Estados Unidos.

Estos son: no discriminación, libertad de asociación, igualdad laboral, prohibición del trabajo de menores, salarios y jornadas, ambiente laboral, eliminación del trabajo forzado, respeto al medio ambiente y a la integridad física y moral de las personas. Se señala que los salarios y jornadas se ajustarán a las legislaciones de los países donde actúen.

Al respecto, una investigación realizada en Centroamérica sobre el tema laboral en las negociaciones comerciales, recoge que

“La mayoría de los entrevistados coincide en que la introducción de los códigos de conducta está incidiendo en el marco institucional y laboral de sus respectivos países. Mientras que para la mayoría de los sindicalistas entrevistados éstos inciden a la baja respecto al marco legal establecidos por los códigos laborales nacionales, para empresarios y funcionarios públicos aquellos códigos complementan los marcos legales nacionales en materia laboral, e inclusive van más allá al cubrir aspectos que no se encuentran aún normados, como el acoso sexual” [Jiménez, 2001].

Los RAC, por su parte, “[...] implementarán un mecanismo alterno de solución de conflictos” que se proponía iniciar actividad en octubre de 2004. Un centro RAC “Es un Sistema de Resolución Alterna de Conflictos en el cual las partes, con ayuda de un mediador se someten en forma voluntaria a la aplicación de métodos, técnicas o

mecanismos que tiene por objeto resolver conflictos de tipo laboral que surgen entre patronos y trabajadores.” [VEXTEX, 2004:12].

Privatización de la institucionalidad laboral que se complementaría con las llamadas auditorías externas. En el estudio mencionado sobre las relaciones laborales en Centroamérica y el CAFTA, se señala que los entrevistados mencionaban la necesidad de instituciones tripartidas (trabajadores, ministerio del trabajo y empresarios) y algunos “apuntaron hacia la tercerización completa de este servicio, en el caso de algunos empresarios, o hacia la exclusión de los empresarios y de dicha institución por considerar que serían juez y parte en el proceso de auditoría, por el lado de algún sindicato.” [Jiménez, 2001: 4].

### ***La inversión extranjera directa (IED)***

Eje central del proceso maquilador y de las transformaciones estructurales de Centroamérica ha sido la inversión extranjera directa a la que se le abren las puertas para participar en casi todas las actividades, incluidas, por supuesto, las anteriormente consideradas estratégicas y de carácter nacional, por lo que ha estado asociada estrechamente tanto a las privatizaciones como a los tratados de libre comercio.

Entre 2001 y 2007 acumuló 16 057 millones de dólares en Centroamérica, concentrando Costa Rica cerca del 40% (6 293 millones). El principal destino son las telecomunicaciones, energía, maquila, transportes y servicios financieros y de turismo.

De acuerdo con la CEPAL [2008 a], en 2007 llegaron a Costa Rica 1 889 millones de dólares de IED, equivalentes a 7.2% del PIB, dirigiéndose también al sector inmobiliario; en El Salvador se multiplicó nueve veces, respecto al año anterior, con un total de 1 390 millones (6.8% del PIB), más de tres cuartas partes de la cual se destinó a la compra de los activos bancarios; a Honduras llegaron 816 millones, a Guatemala 724 y a Nicaragua 335 millones de dólares.

Más importante resulta señalar que en algunos de estos países las remesas superan a los flujos de inversión extranjera directa. Las remesas acumuladas entre 2000 y 2007 representaron en Guatemala, El Salvador, Honduras y República Dominicana múltiplos de la IED recibida: siete veces en Guatemala, 5.7 en El Salvador y más de dos veces en los otros dos países; en México representaron 75% y en Nicaragua casi fueron equivalentes (véase cuadro II.14).

En 2007, en El Salvador, la IED representó apenas 37.5% de las remesas, en Guatemala 24.1%, en Honduras 28.1% y en Nicaragua 31.9%. En México, la IED fue equivalente al 97% de las remesas.

Al mismo tiempo la salida acumulada entre 2000 y 2007 por concepto de renta de la inversión<sup>19</sup> superó a la IED acumulada en El Salvador, República Dominicana y Guatemala, duplicándola en este último país, y registró entre 83.3 y 90.5% en México, Nicaragua y Costa Rica (véase Anexo estadístico, cuadro 11).

En 2006, de El Salvador salieron, 729 millones de dólares (90 millones de utilidades y dividendos, 269 millones para la inversión de cartera, y de intereses 270), cuando apenas llegaron 204 millones de inversión extranjera directa. En Guatemala salieron 734 millones de dólares, más de la mitad por renta de la inversión (400 millones), al tiempo que llegó una IED menor, 354 millones de dólares; en Guatemala también se registró una salida de renta en su conjunto (737 millones de dólares) mayor a la IED que llegó: mientras salían sólo por utilidades y dividendos 624.3 millones de dólares, llegaban por IED 674 millones. En Honduras, “Las transferencias al exterior de pagos factoriales alcanzaron los 600 millones de dólares. Este monto incluyó un egreso neto por remesas de utilidades equivalente a 740 millones, un ingreso neto de intereses por 110 millones y el saldo correspondió a ingresos por concepto de remuneración de empleados.” [CEPAL, 2008 c: 221). Y de México salieron 20 827 millones de dólares, la cuarta parte por pago de intereses y dividendos del capital extranjero, 1 418 millones de dólares del capital de cartera y por pago de intereses 13 878 millones de dólares, mientras llegaba 19 212 millones de IED. Sólo Costa Rica registró una IED superior a la salida de capital extranjero, si bien registró también un déficit en cuenta corriente exterior por concepto de renta de (712) 408 millones de dólares, 125. 6 millones de utilidades y dividendos y 104 millones de intereses,

En otras palabras, prácticamente todos estos países reproducen el deterioro de sus términos de intercambios y sus déficit en la balanza comercial y en cuenta corriente, que son compensados relativamente por la IED y la remesas. Asimismo hay que señalar que en los países del CAFTA se reproducen los déficits crónicos de su balanza comercial, donde

---

<sup>19</sup> CEPAL registra en las balanzas de pagos por países por este concepto los pagos de utilidades y dividendos de la IED, los pagos al capital financiero y los pagos de intereses de la deuda.

tiene un peso significativo la factura petrolera ya que no tienen recursos energéticos, y de pagos. En Costa Rica, por ejemplo, la factura petrolera en 2007 representó 6.7% del PIB, 13.8% del total de importaciones; en El Salvador el déficit en cuenta corriente fue del orden del 5.5%; en Honduras, se han incrementado las importaciones desde 2004 y en 2007 representaron 70% del PIB, petróleo y derivados, 23% del total.

En otras palabras, resumimos, que el proceso maquilador, eje del nuevo patrón de acumulación en Centroamérica, reproduce la dependencia y el subdesarrollo en condiciones de una mayor superexplotación de los trabajadores y una creciente pérdida de la soberanía nacional en medio de una frágil institucionalidad como lo exhibió el golpe de Estado contra el Presidente Celaya en 2209.



## CONCLUSIONES

El recorrido que se ha realizado por la experiencia maquiladora de México, Centroamérica y la República Dominicana comprueba el que esta experiencia industrial trasnacional no ha impulsado el desarrollo industrial de la región.

En particular, la confección que en la primera revolución industrial y en el caso de los países asiáticos de reciente industrialización fue un detonante de los procesos de industrialización nacionales, en su modalidad maquiladora, a pesar de la participación de capitales regionales, se transforma en un *enclave trasnacional*, en un *monocultivo industrial* como lo caracterizó Kaplinsky, que poco impulsa el desarrollo nacional, o como dice Mortimer, se convirtió en un *peligro* para el desarrollo nacional.

La dinámica de la maquila de la confección, mayoritaria en la República Dominicana, Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua y con un gran dinamismo en México durante los primeros siete años del TLCAN, además de ser parte de las cadenas dominadas por los comercializados de marcas y cadenas comerciales internacionales, bien caracterizadas por Gereffi, ha estado determinada por las políticas comerciales del gobierno estadounidense, por el mercado de prendas de vestir en ese país y por la liberalización del mercado internacional de ese sector decretado por la OMC a partir de 2005.

Cuatro décadas de experiencia maquiladora en la región han dejado profunda huella en la estructura económica y social de nuestros países. Ha incorporado, en primera lugar, a cientos de miles de mujeres y hombres al trabajo obrero; a decenas de miles al trabajo técnico; y a centenares de empresarios a la cadena industrial trasnacional. En los últimos 15 años generalizó los nuevos métodos de flexibilidad en la producción y el trabajo del toyotismo, característico del proceso de acumulación del capital en la mundialización.

Entre los cambios cualitativos ha estado la incorporación de la mujer al trabajo industrial, lo que ha contribuido, sin duda, a su proceso de transformación en sujeto social en medio de la feroz sobreexplotación de la que ha sido objeto; proceso que al mismo tiempo tiene repercusiones en la función tradicional de la mujer en la familia.

Lamentable ha sido el entreguismo de los gobiernos nacionales y locales que a través de la legislación y múltiples estímulos, que llegan, en algunos casos, a dar en comodato las instalaciones para las plantas maquiladoras, ceden soberanía nacional y castran los procesos de industrialización nacional. En el caso de México, como señala Dussel, se ha provocado la maquilización del país, facilitando el proceso trasnacional y

cancelando el desarrollo industrial nacional; o como en el caso de Honduras, convirtiendo todo el territorio nacional en *zona franca*.

A ello se agrega que esa debilidad del gobierno en estas zonas las convierte fácilmente en sujetos del crimen organizado y la descomposición social.

La maquila de autopartes, concentrada prácticamente en México, e iniciada débilmente en los últimos años en Honduras y El Salvador, así como la maquila electrónica en México y Costa Rica, responde exclusivamente a la reorganización de las grandes trasnacionales de esos sectores: General Motors, Ford, Toyota, Intel, Sang Sung, Sony... Y su dinámica sigue el curso de la reestructuración en la crisis de esos monopolios trasnacionales.

En el curso de la larga crisis estructural, de fase, por la que atraviesa el capitalismo históricamente y el cambio de patrón de acumulación que se abre paso en la mundialización, muestra, como vimos en el primer capítulo, que la maquila se vuelve parte estructural de la reestructuración industrial trasnacional que redefine una nueva división internacional del trabajo. Y en ella trabajan, en condiciones de sobreexplotación —*sangre joven, carne fresca*—, millones de obreros, mujeres y hombres, en el mundo de la periferia capitalista.

Interesantes, ricas, son las experiencias de desarrollo local de la maquila en la región de estudio, en la formación de la nueva clase obrera y en la lucha e incipiente organización de los trabajadores y en la participación de los empresarios locales.

La crisis en curso, la más grave de la economía estadounidense desde la gran depresión de los años treinta, además de cuestionar el futuro del patrón manufacturero-exportador de nuestros países, cambiará sin duda la actividad maquiladora, pues la competencia con China, Vietnam, Filipinas y la India por los bajos salarios es implacable. Ya se registran cambios hacia la maquila de insumos médicos, de servicios como los *call centers* y *software*, donde sin duda la India lleva la delantera, y hacia la conversión de la exportación agropecuaria en maquila de alimentos, pero muy probablemente su dinamismo ha terminado.

La necesidad de retomar la industrialización en el marco de un nuevo proceso autónomo de integración regional latinoamericana, siguiendo el curso del Alba, es una perspectiva inaplazable. Continuar nuestro desarrollo en los marcos de la dependencia codificada en los tratados de libre comercio de los países de la región de estudio con Estados Unidos, del TLCAN y el DR-CAFTA sólo nos lleva al abismo. En 2009, los

países de la región, encabezados por México, registraron los peores desempeños en América Latina.

La maquila, el eslabón más débil de la cadena de valor transnacional, el eslabón marginal, plenamente prescindible, es una prueba viviente de que las economías latinoamericanas en la crisis reproducen en forma ampliada la dependencia estructural bajo la que se ha desarrollado el capitalismo del subdesarrollo de nuestros países desde finales del siglo XIX, cuando históricamente el capitalismo de los países centrales pasaba a su etapa imperialista.

## Bibliografía

- Aglietta, Michel [1979], *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI.
- Amin, Samir [2008], “¿Debate financiera, crisis sistémica? Respuestas ilusorias y respuestas necesarias”, *Foro Mundial de las Alternativas*, Caracas, octubre.
- [1988], *La desconexión: Hacia un sistema mundial policéntrico*. Madrid, Iepala.
- [1997], *Los desafíos de la mundialización*, México, Siglo XXI, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.
- Aguilar, Monteverde, Alonso [1979], *La crisis del capitalismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo,
- [1978], *Teoría leninista del imperialismo*, México, Editorial Nuestro Tiempo.
- [1972], “El proceso de acumulación de capital” en *México, Riqueza y Miseria*, Nuestro Tiempo, 1972, pp.15-171.
- Aguilar Monteverde, Alonso *et al* [1986], *Naturaleza de la actual crisis*, Editorial Nuestro Tiempo-UNAM.
- Albornoz Mendoza Lilian y Ortiz Pech Rafael. 2000. “La industria maquiladora como sostén de las comunidades rurales en Yucatán”. *Comercio Exterior*, Banco de Comercio Exterior, Ciudad de México, México, Mayo, pp. 448-452.
- Alonso Herrero, José Antonio [2002], *Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal*, México, Colegio de Tlaxcala- Plaza y Valdés.
- Alonso, J., Carrillo, J. y Contreras, O [2000], *Trayectorias tecnológicas en empresas maquiladoras asiáticas y americanas en México*, México, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo núm. 72, pp. 1-52.
- Antumez, R. [2003], “Fordismo, toyotismo y acumulación flexible”, en *¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre la metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo*, Buenos Aires, Ed. Herramienta.
- Arancibia Córdoba, Juan [1987], *Honduras: en busca del encuentro 1978-1986. Relaciones Centroamérica-México*, México, CIDE, Programa de Estudios de Centroamérica (PECA).
- AVANCSO, [1994]. *El significado de la maquila en Guatemala. Elementos para su comprensión*, Guatemala, AVANCSO, cuadernos de investigación, no. 10
- Bair, Jennifer y Gereffi Gary [2001], “Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon’s Blue Jean Industry”. *World*
- Bair, Jennifer y Dussel Peters, Enrique [2006], “Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development en Mexico and Honduras”. *World Development* Vol. 34, no. 2, Gran Bretaña, Elsevier Science Ltd. Pp. 203-221.

Banco Central de Honduras [2001], *La actividad maquiladora en Honduras 1998-2000*, Tegucigalpa, [www.bch.hn](http://www.bch.hn).

[2009], *Actividad económica de la industria de bienes para transformación (maquila y actividades conexas en Honduras) 2008*, Tegucigalpa, [www.bch.hn](http://www.bch.hn).

Banco Mundial [2009], estadísticas en [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

Barajas Escamilla, Ma. Del Rocío y Maritza Sotomayor Yalán [1995], “Rotación de personal en la industria maquiladora de Tijuana: mujeres y condiciones de vida”, en Soledad González, Olivia Ruiz, Laura Velasco y Ofelia Woo, compiladoras, *Mujeres, migración y maquila en frontera norte*, México, El Colegio de la Frontera Norte y El Colegio de México, pp. 189-213.

Barbería, José Luis [2006], *El País*, Madrid, 19 de junio.

Bárceñas Alicia [2009], *Las economías de América Latina. Situación y Perspectivas*, Nueva York.

Barrios Hernández, Martín, Rodrigo Santiago Hernández y Francisco Castro [2004], *Tehuacán: del calzón de manta a los blue jeans*, Tehuacán, Comisión de Derechos Humanos del Valle de Tehuacán, A.C. en colaboración con la Red de Solidaridad de la Maquila (Maquila Solidarity Network) de Toronto, Canadá.

Bureau of Statistical Analysis (BEA) [2009], [www.bea.gov](http://www.bea.gov), abril-junio, 2009.

Beintesis, Jorge [2009], *Las crisis en la era senil del capitalismo*.

Bendesky, León, Enrique de la Garza, Javier Melgoza y Carlos Salas [2004], *La industria maquiladora de exportación en México: mitos, realidades y crisis* en *Estudios Sociológicos* XXII, México, UAM-I.

Bergesen, Albert y Roberto Fernández, “Quién posee las 500 empresas líderes mencionadas por *Fortune*?” en John Saxe-Fernández, *Globalización: crítica a un paradigma*, México, DGAPA–UNAM–Plaza y Janés.

Boccard, Paul [1970], *Capitalismo monopolista de Estado*, México, Grijalbo.

Borón, Atilio [2003], *Imperio e imperialismo*, Buenos Aires, Itaca.

[2003], *Estado, capitalismo y democracia en América Latina*. Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

[2003], *Imperio & imperialismo : una lectura crítica de Michael Hardt y Antonio Negri*, México, Itaca, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Braudel, Fernand [1998], *Las civilizaciones actuales. Estudio de historia económica y social*, Madrid, Tecnos.

[1993], *La dinámica del capitalismo*, México, Fondo de Cultura Económica, Breviario núm. 427.

Brown, Flora y Lilia Domínguez [1989], “Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación”, en Comercio Exterior, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 39. núm. 3, pp.21-.223.

Buuitellar Rudolf y Ennio Rodríguez (eds.) [2001], *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*”, México, CEPAL-ID-INTAL.

Buitelaar, Rudolf, M. et. Al [2000], *Centroamérica, México y República Dominicana. Maquila y transformación Productiva*, Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL.

Buitelaar, Rudolf M., Ramón Padilla y Ruth Urrutia [1999], *Centroamérica, México y República Dominicana. Maquila y transformación Productiva*, Santiago de Chile, Cuadernos de la CEPAL, no. 85.

Camacho Sandoval, Fernando [1994], “Hacia una especialización industrial flexible” en Vargas C. (coord.), *Aguascalientes en los noventa. Estrategias para el cambio*, Aguascalientes, Instituto Cultural de Aguascalientes.

Canales Cerón, Alejandro [1995], “Condición de género y determinantes sociodemográficos de la rotación de personal en la industria maquiladora de exportación” en Soledad González, Olivia Ruiz, Laura Velasco y Ofelia Woo, compiladoras, *Mujeres, migración y maquila en frontera norte*, México, El Colegio de la Frontera Norte y El Colegio de México, pp. 133-164.

Caputo Orlando [1987], “Funcionamiento cíclico del capitalismo en la década 1970-1980, sus perspectivas. La situación en América Latina”, en *Investigación Económica*, México, Facultad de Economía, UNAM, non. 180.

Caputo Orlando y Roberto Pizarro[1971], *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, Santiago, CESO, Universidad de Chile.

Carmona, Fernando [1977], “La situación económica” en *El milagro mexicano*”, México, Editorial Nuestro Tiempo, 5ª. edición, 1ª edición en 1970.

Carrera Guerra, Maribel [2002], “San Pedro Sacatepéquez, vestuario y textiles en Guatemala”, en Juan Pablo Pérez Saínz (editor), pp. 171-263.

Carrillo, Jorge [2005], “La competitividad en la industria maquiladora de exportación en el norte de México” en *Foro Consultivo Científico y Tecnológico*, Chihuahua, abril 8.

Carrillo, Jorge, Alfredo Hualde y Cirila Quintero [2005], “”Recorrido por la historia de las maquiladoras en México“ en *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, enero, pp. 30-42.

Carrillo, Jorge (coord.) [2001], *Mercados de trabajo en la industria maquiladora*, México, El Colegio de la Frontera Norte y Plaza y Valdés, primera edición en 1991.

Carrillo. J. y Gomis, R. [2003], “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad”, *Comercio Exterior*, México, vol. 53, núm. 4, México, abril e 2003, pp. 318-327.

Carrillo, Jorge y Jorge Santibáñez Romellón [2001], *Rotación de personal en las maquiladoras*, México, El Colegio de la Frontera Norte y Plaza y Valdés, primera edición 1993.

Carrillo, Jorge y Alfredo Hualde [1997], “Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors”, *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 46, núm. 9, septiembre.

Castellanos, Alicia [1981], *Ciudad Juárez. La vida fronteriza*, México, Nuestro Tiempo.

Castilla Ramos, Beatriz [2004], *Mujeres mayas en la robótica y líderes de la comunidad. Tejiendo la modernidad*, Mérida, Instituto de Cultura de Yucatán, Universidad Autónoma de Yucatán.

Castilla Ramos, Beatriz y Beatriz Torres Góngora, “Un nuevo impulso a la industria maquiladora” en José Luis Sierra Villarreal y G. de Jesús Hackim Koyoc (comps.), *Yucatán de cara al siglo XXI*, Mérida, Academia Yucatenense de Ciencias y Artes.

Castillo, Juan José (director) [2005], *EL TRABAJO recobrado. Una evaluación del trabajo realmente existente en España*, Madrid, Niño y Dávila.

[1999], *El trabajo del futuro*, Madrid, Editorial Complutense.

[1998], *A la búsqueda del trabajo perdido*, Madrid.

Castillo, Juan José et. Al. [2000], “División del trabajo, cualificación, competencias”, *Sociología del Trabajo*, Madrid, nueva época, núm. 40, otoño, pp.3-50.

Castillo, Juan José y López Calle, Pablo [2005], “Mujeres al final de la cadena. El entorno productivo de VW-Navarra: una cadena de montaje en el territorio”, en Castillo, director.

Castillo Ponce, Ramón A. y Sánchez, Claudia B. [2005], “Efecto del tipo de cambio en los salarios de los sectores manufacturero y maquilador” en *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 55, núm. 5, mayo, pp. 386-393.

Castree Noel, Coe, Neil M., Ward Kevin y Samers Michael [2004], *Spaces of Work: Global Capitalism and the Geographies of Labour*, Nueva York, Guilford Press.

- Cazadero, Manuel [1996], *Las revoluciones industriales*, México, FCE.
- Ceara-Hatton, Miguel [1988], *Las economías caribeñas*, Guatemala, Centro de Investigaciones Económicas, Inc. (CIECA).
- Ceceña, José Luis [1971], “Las maquiladoras: un reto a México”, *Siempre!*, 5 de mayo, número 932, recopilado en José Luis Ceceña. *La nación frente a los monopolios*, México, Siglo XXI-UNAM-Colegio de Sinaloa, 2007, pp. 142-147.
- CEPAL [2009], *Istmo Centroamericano; estadísticas del sector manufacturero y de la industria de exportación*, México.
- [2008 a], *2007 Panorama de la inserción internacional de América Latina. Tendencias 2008*, Santiago de Chile.
- [2008 b], *2008 Panorama de la inserción internacional de América Latina*, Santiago de Chile
- [2008 c], *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2007- 2008*, Santiago de Chile.
- [2004], “Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados: empresas transnacionales en Costa Rica, Honduras, Jamaica y República Dominicana”, en *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2003*, Santiago de Chile.
- [2001], *Industria y medio ambiente en México y Centroamérica. Un reto de supervivencia*. Santiago de Chile.
- [2000], *La inversión extranjera en América Latina 1999*, Santiago de Chile.
- [1998], *La inversión extranjera en América Latina 1997*, Santiago de Chile.
- [1997], *Maquila y transformación productiva en México y Centroamérica*, México.
- [1996], *México: la industria maquiladora*, Santiago de Chile.
- Cervera Aguirre, Manuel [1996], *Globalización japonesa. Lecciones para América Latina*, México, Siglo XXI.
- CLADEHLT [S/f], *Mujeres y maquila en Centroamérica*, [www.cladehlt.org](http://www.cladehlt.org).
- CNZFE [2009], *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 2008*, Santo Domingo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- [2005 a], *República Dominicana, Ley 8-90 Sobre Zonas Francas de Exportaciones y su Reglamento de Aplicación*, revisado y actualizado, Santo Domingo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.



- [2005], *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 2004*, Santo Domingo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- [2001], *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 2000*, Santo Domingo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- [1996], *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 1995*, Santo Domingo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- [1994], *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 1993*, Santo Domingo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- [1993], *Informe Estadístico del Sector Zonas Francas 1992*, Santo Domingo, Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación.
- Coriat, Benjamin [1992], *El taller y el robot : Ensayos sobre el fordismo y la producción en masa en la era de la electrónica*, México, Siglo XXI.
- Cordero, José Antonio [2009], *Honduras: Recent Reconomic Pefomance*, CEPR.
- Chacón, Francisco [2001], “Comercio internacional e los textiles y el vestido. Reestructuración global de lass fuentes de oferta de EE.UU. durante la década de lo años noventa” en Buuitellar y Rodríguez, coords.
- Chesnais, Francois [2001], *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*, Buenos Aires, Losada.
- De Bernis, Gerard [1988], *El capitalismo contemporáneo: Regulación y crisis*, México, Nuestro tiempo.
- De la O Martínez, María Eugenia y Cirila Quintero Ramírez. 2002. *Globalización, trabajo y maquilas: Las nuevas y viejas fronteras en México*, Friedric Ebert-Ciesas-Soldiarity Center-Plaza y Valdés, México. ISBN: 970-722-003-1.
- De la Garza, Toledo Enrique (coord.) [1998], *Modelos de industrialización en México*, México, UAM-I.
- [2005], *Modelos de producción en la maquila de exportación. La crisis del toyotismo precario*, México, UAM-I-PyV.
- De la O, María Eugenia [2007], “Trabajo, género y organización laboral: dos experiencias en la industria maquiladora en México”, ponencia presentada en Latina American Studies Association Congreso 2007, Montreal.

[2006], “El trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México: balance de cuatro décadas de estudio” en *AIBR. Revista de Antropología Iberoamericana. Edición electrónica*, Madrid, vol. 1, núm. 3, agosto-diciembre.

De la O Martínez, María Eugenia y Cirila Quintero Ramírez. 2002. *Globalización, trabajo y maquilas: Las nuevas y viejas fronteras en México*, Friedric Ebert-Ciesas-Soldiarity Center-Plaza y Valdés, México. ISBN: 970-722-003-1.

Secretaría de la Presidencia [2006], *Diario Oficial*, México, 1 noviembre, pp. 20-66.

Dicken, Peter [1998], *Global Shhift. Transforming the World Economy*, Nueva York, The Guilford Press.

Dussel, Enrique [2004], *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA*, México, CEPAL.

[2003], “Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?” en *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 51, núm. 4, pp. 328-336.

Dumenil, Gerard y Dominique Levi

Engels, Friedrich [1974], El origen de la familia, la propiedad privada y el estado, Obras Escogidas, Moscú, Progreso, Moscú, tomo III.

Estay, Reyno Jaime [1996], *Pasado y presente de la deuda externa de América Latina*, IIEc-UNAM-BUAP, Premio Jesús Silva Herzog, 1994.

Estay Jaime y Germán Sánchez [2005], “Una revisión general del ALCA y sus implicaciones” en *El ALCA y sus peligros para América Latina*, Buenos Aires, CLACSO.

Fajnzylber, Fernando [1980 a], “Introducción” en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Fernando Fajnzylber (coord.), México, FCE, t. I, pp. 7-24.

[1980 b] “Oligopolio, empresas trasnacionales y estilos de desarrollo”, en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Fernando Fajnzylber (coord.), México, FCE, t. I, pp. 180-208..

[1980 b], “Las empresas trasnacionales y el sistema industrial de México” en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Fernando Fajnzylber (coord.), México, FCE, t. I, pp. 477-503.

Fernández-Pacheco, Janina [2001a], *Un nicho para el empleo e las mujeres pobres en Centroamérica y República Dominicana: la maquila de vestuario*, San José, OIT.

Fernández-Pacheco, Janina [2001b], *Enhebrando el hijo: mujeres tragadoras de la maquila en América Central*, OIT-Embajada de los Países Bajos, San José.

Flores Olea, Víctor y Mariña Flores, Abelardo [1999], “La globalización del capital”, en *Crítica de la globalidad. Dominación y liberación en nuestro tiempo*, México, FCE, pp. 191-295.

Forrester, Viviane [2000], *El horror económico*, México, FCE, 2ª. ed.

Fox Quezada, Vicente [2002], *2º Informe de Gobierno. Anexo*, México.

Folker Frobel et al [1981], *La Nueva División Internacional del Trabajo*, Editorial Siglo XXI, Ciudad de México, México.

Freeman, Chris and Francisco Louca [2002], *As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Londres, Oxford University Press.

Freeman, C. y C.Pérez [1988], “Structural crisis of adjustment: Business cycles and investment behavior”, en G. Dossi, R. Nelson, G. Silverberg y L. Soete (eds.), *Technical change and economic theory*, Londres, Pinter Publishers.

Frobel, Folker, Jurgen Heinrich y Otto Krye [1981], *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización en los países desarrollados*, Madrid, Siglo XXI.

Fuji Gerardo, Eduardo Candaudap y Claudia Gaona [2005], “Salarios, productividad y competitividad de la industria manufacturera mexicana” en *Comercio Exterior*, México, Banco Nacional de Comercio Exterior, vol. 55, núm. 1, enero, pp. 16-28.

Fundación Economía y Desarrollo [1989], *Impacto económico de las zonas francas e industriales de exportación en la República Dominicana*, Santo Domingo.

Gambril, Mónica [2008], “Transformación de la industria de la transformación: ¿la „maquiladorización de la manufactura? en Alicia Puyana (coord.), *La maquila en México. Los desafíos de la globalización*, México, FLACSO, Serie Dilemas Sociales y Económicos en Latinoamérica, pp. 59-78.

García Figueroa, Gabriela [2007], “Reseña de „Soy más que mis manos’ de Quintero Cirila y Javier Dragustinovis” en *Estudios Sociales*, Hermosillo, Universidad de Sonora, pp. 227-234.

Gereffi, Gary [2001a], “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del desarrollo*, México, IIEc-UNAM, abril-junio, vol. 32, núm. 125, pp. 9-37.

[2001b], “La transformación de la industria de la indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una maldición o una bendición?”, en Rudolf Buitelaar y Ennio Rodríguez (editores), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, México, CEPAL, pp. 53-108.

Gereffi, Gary, David Spener y Jennifer Bair [2002], *Free Trade and uneven development- The North American Apparel Industry after NAFTA*, Filadelfia, Temple University Press.

Girón Alicia [1991], *Cincuenta años de deuda externa*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

Gómez Cerda, José [2006], *El sindicalismo en la República Dominicana*, Santo Domingo, editorial argos.

Gómez Solórzano, Marco [2007], “La precariedad siempre existente” en Mabel Burín, Lucero Jiménez, Irene Meller (comps.), *Precariedad laboral y crisis de la masculinidad. Impacto sobre las relaciones de género*, Buenos Aires, Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales.

[2020], “El paradigma de la manufactura global en el nuevo orden mundial: el sistema de producción de la maquila” en el seminario *El pensamiento económico crítico ante los cambios del sistema mundial*, Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Facultad de Economía.

[1992], “Las transformaciones del proceso de trabajo en gran escala internacional” en Josefina Morales (coord.), *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*, México, IIEc-UNAM-Editorial Nuestro Tiempo, pp. 13-53.

González Casanova, Pablo [1995], *Globalidad, neoliberalismo y democracia*, México, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.

González, Soledad, Olivia Ruiz, Laura Velasco y Ofelia Woo (comps.) [1995], *Mujeres, migración y maquila en la frontera norte*, México, El Colegio de la Frontera Norte y El Colegio de México.

González Fernández, María Isabel, Rita González y Maritza Segura Castro [1985], *La organización de la industria de la maquila en Costa Rica*, San José, Tesis de la Escuela de Administración de Negocios, Universidad de Costa Rica.

Green, Rosario [1997], *La crisis de la deuda externa de México de 1973 a 1997: de abundancia y escaseces*, México, FCE.

Guadarrama, Rocío [2007], “Identidades, resistencia y conflicto en las cadenas globales. Las trabajadoras de la industria maquiladora de la confección en Costa Rica” en *Los significados del trabajo femenino en el mundo global*, Guadarrama, Rocío y Torres, José Luis (coords.), pp 1233-247.

Guillén, Arturo [2000], *México, hacia el siglo XXI*, México, UAM-Plaza y Valdés.

[2007], *Mito y realidad de la globalización neoliberal*, México, UAM-I, Miguel Ángel Porrúa.

Gutiérrez Arriola, Angelina [2006], *La empresa transnacional en la reestructuración del capital, la producción y el trabajo*, México, IIEc-FE-UNAM-Juan Pablos.

Gutiérrez Saxe, Miguel [2008], *Estado de la región en desarrollo humano sostenible. Un informe desde Centroamérica y para Centroamérica*, San José, Programa Estado de la Nación- Región.

Hanesbrands [2009 a], [www.hanesbrands](http://www.hanesbrands), *Informe 2008*, consultada en noviembre 2009.

[2009 b], [www.hanesbrands](http://www.hanesbrands), *Hanesbrands 2009 Investors Day Presentation*, febrero.

Harvey, David [2003], *The New Imperialism*, Oxford, Nueva York, Oxford University Press.

[2007], *Espacios del capital : hacia una geografía crítica*. Tres Cantos, España: Akal.

[2005], “El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión”, en *El nuevo desafío imperial*, Socialist register, CLACSO, Argentina, pp. 99-129

Herold, W. Marc [1988], “Inversiones y desinversiones mundiales de las compañías trasnacionales estadounidenses: implicaciones para el Caribe y Centroamérica”, en Pierre-Charles (coord.), *Capital trasnacional y trabajo en el Caribe*, México, P y V-Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM pp. 47-65.

Hobsbawan, Eric [1994], *Historia del Siglo XX*, Buenos Aires, Editorial Critica.

Hualde, Alfredo [2001], “Aprendizaje e industria maquiladora. Análisis de las maquiladoras de la frontera norte de México”, *Boletín cinterfor*, Tijuana, no. 154, pp.67-96.

[2001], *Aprendizaje industrial en la frontera Norte de México: La articulación entre el sistema educativo y el sistema productivo maquilador*, México, Plaza y Valdés.

Hualde, Alfredo y Jorge Carrillo V. [2007], *La industria eroespacial en Baja California: Características productivas y competencias laborales y profesionales*, Tijuana, Colegio de la Frontera Norte.

INCAE [2003], *Directorio Centroamericano de la Industria de la Confección y Textil Full Package 2003*, San José, Full Package.

INEGI [2010], *Establecimientos manufactureros con programa IMMEX*, Aguascalientes, 15 de febrero.

[2007], *Industria maquiladora de exportación. Estadística mensual*, Aguascalientes, México, abril.

[2006], *La industria textil y del vestido en México. Edición 2006*. Aguascalientes, México.

[2005], *Censos Económicos 2004*. SAIC. Aguascalientes, México.

[2004], *Sistema de cuentas nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación por región geográfica y entidad federativa 1998-2003*. Aguascalientes, México.

[2003], *Industria maquiladora de exportación. Estadística mensual*, Aguascalientes, México, mayo.

[2001 a], *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1995-2000*, Aguascalientes.

[2001 b], *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, México, abril.

[2000], *La industria textil y del vestido en México. Edición 2000*. Aguascalientes, México.

[2000], *Sistema de cuentas nacionales de México. La producción, salarios, empleo y productividad de la industria maquiladora de exportación por región geográfica y entidad federativa 1990-1999*, Aguascalientes.

[1996], *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1995*, Aguascalientes.

[1995], *XIV Censo industrial. Industrias manufactureras, extractivas y electricidad. Censos económicos 1994*. Aguascalientes, México.

[1986], *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México.

[1981], *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1980*], México.

Intel [2009 a], *2008 Anual Report*, [www.intel.com](http://www.intel.com).

[2009 b], *Investor News. Financial News*, [www.intel.com](http://www.intel.com).

Isa-Contreras, Pavel, Miguel Ceara-Hatton y Federico Alberto Cuello [2003], *Desarrollo y Políticas Comerciales en la República Dominicana*, República Dominicana, Fundación Friedrich Ebert Stiftung, Centro de Investigaciones Económicas para El Caribe.

Jenkins, R.O. [1980], “Industrialización dependiente en la América Latina” en *Industrialización e internacionalización en la América Latina*, Fernando Fajnzylber (coord.), México, FCE, t. II.

Jiménez, Andrés [2001], “Centroamérica ante la vinculación del tema laboral en las negociaciones comerciales. Resumen Ejecutivo”, *Así es*, Guatemala.

Juárez, Humberto [2009], “La crisis de la industria del automóvil y el fin de una época”, ponencia presentada en el taller realizado en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, octubre.

[2004], *Allá... donde viven los más pobres. Cadenas globales-regionales productoras. La industria maquiladora del vestido*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad de Guadalajara, Universidad Obrera de México y Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Ciudad de México, México.

Juárez Núñez, Huberto y Steve Babson (coords.), [1999], *Enfrentando el cambio. Obrero del automóvil y producción esbelta en América del Norte*, Puebla. BUAP.

Kondrátiev, Nikolai D. [1992], *Los ciclos largos de la coyuntura económica*, México, IIEC-UNAM, traducción e introducción de Luis Sandoval Ramírez.

Krugman, Paul [2009], “Riqueza imaginaria, depresión real”, *El Universal*, México, enero-febrero, <http://www.eluniversal.com.mx/columnas/76919.html>, 18 de febrero de 2009.

[2000], *El retorno de la economía de la depresión*, Barcelona, Crítica.

Lara Peguero, Francisco, Alejandro Rodríguez, Víctor Bussy, Judith M. Castillo García y Carolina Castells [1998], “Impacto socioeconómico, tecnológico y cultural de las zonas francas en la República Dominicana. Proyecto de Investigación” en *Quehacer Científico II*, Instituto Tecnológico de Santo Domingo, sec 04, julio.

Lozano, Wilfredo [2001], *Los trabajadores del capitalismo exportador*, Santo Domingo, Banco Central de la República Dominicana.

Madami Dorsati [1998], *A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones*, Ginebra, Bnco Mundial.

Maddison, Angus [1986], *Las fases del desarrollo capitalista. Una historia económica cuantitativa*, México, Colegio de México – Fondo de Cultura Económica, Cap. IV.

Mandel, Ernest [1986], *Las ondas largas del desarrollo capitalista*, Madrid, Siglo XXI.

Maquila Solidarity Network [2009], “La industria de la confección y la crisis económica. ¿Cómo afecta la crisis a la producción de confección y a trabajadores (as) de la confección” en Foro de la Asociación para el Trabajo Justo, 24 de junio.

[2005], “Honduras: La historia de Gildan” en *Empresas de marcas y organización de trabajadores*, Toronto, RSM.

Martínez, Jorge Mario [2008], “La maquila textil en Centroamérica”, en Puyana, Alicia [2008], pp. 197-219.

Maríñez, Pablo A. [2007], *El Gran Caribe ante los cambios internacionales y la política exterior dominicana*, Santo Domingo, Fundación Global Democracia y Desarrollo.

Martínez, Jorge Mario [2008], “La maquila textil en Centroamérica”, en Puyana, Alicia [2008], pp. 197-219.

Martínez, Osvaldo [2005], *Neoliberalismo, ALCA y libre comercio*, La Habana, Cuba, Ciencias sociales.

Marx, Karl [1972], *El capital*, México, FCE, 5ª reimpresión, 3 t.

Marx, Karl y Federico Engels [1972], “Contribución a la crítica de la economía política”, *Obras escogidas*, Moscú, Editorial Progreso, pp.27-68.

Mejía, Luis F. [2944], *De Lilis a Trujillo. Historia contemporánea de la República Dominicana*, Caracas, Editorial Elite.

Méndez, Ricardo e Inmculada Caravca [1999], *Organización industrial y territorio*, Madrid, Ed Síntesis.

Ménshhikov, S. M. [1983], *El capitalismo actual de crisis en crisis*, México, Editorial Nuestro Tiempo.

Monge, Jorge [2002], “Industrial Upgrading en el Sector Ssoftware en Costa Rica”, en Juan Pablo Pérez Sainz (editor), pp. 17-106.

Morales, Josefina [2008], “Inversión extranjera directa, industrialización y desarrollo”, en prensa.

[2009], “México, 25 años bajo el neoliberalismo”, en prensa.

[2002], “Crisis global norteamericana”, *Macroeconomía*, México año 10, núm., 109, agosto 15, pp. 24-27.

[2000], “Maquila 2000” en Josefina Morales (coord.), *El eslabón industrial. Cuatro imágenes de la maquila en México*, México, Nuestro Tiempo.

[1997], *México y Cuba: dos experiencias frente a la reinserción internacional*, México, Nuestro Tiempo-IIIEc-UNAM, 1997, pp. 280.

[1992], “La reestructuración industrial” en Josefina Morales (coord.), *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*, México, Nuestro Tiempo-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, pp. 55-97.

Morales, Josefina y García de Fuentes, Ana. 2005. “Procesos territoriales y especialización productiva de la maquila en México”, en Josefina Morales (coord.), *México. Tendencias recientes en la geografía industrial*. Instituto de Geografía de la UNAM, Ciudad de México, México. ISBN: UNAM 970-32-2767-8.

Morales, Josefina; García Ana y Pérez, Susana. 2002. “Impacto regional de la maquila en la península de Yucatán”, en De la O y Quintero (2002). Pp. 311:344.



Mortimore, Michael [2002], "When does Apparel become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin" en Gereffi, Spener y Bair.

[1999], "Industrialización a base de confecciones en la cuenca del Caribe: ¿un tejido raído?" en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, abril, no.67, p. 115-131'.

Moya Pons, Frank [1992], *Empresarios en conflicto. Políticas de industrialización y sustitución de importaciones en la República Dominicana*, Santo Domingo, Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales.

Nafinsa [1978], *La economía mexicana en cifras*, México, Nacional Financiera.

Naranjo, Victoria [1995], *Mujeres, maquila y sindicalismo: el caso dominicano*, San José, Asociación de Servicios de Promoción Social (ASEPROLA).

Negri, Antonio. Hardt, Michael [2005], *Imperio*. Barcelona, México, Paidós, num. 2ª. ed.

OIT [1988], *Economic and social effects of international enterprises in export processing zones*, Ginebra.

ONUDI [2009 a], *Industrial Development Report 2009*, Viena, [www.unido.org](http://www.unido.org)

[2009 b], estadísticas, [www.unido.org](http://www.unido.org)

[2000], *Industrial Development Report 2000*, Viena, [www.unido.org](http://www.unido.org)

Osorio, Jaime [2004 a], *El Estado en el centro de la mundialización: la sociedad civil y el asunto del poder*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica.

[2004 b], *Crítica de la economía vulgar*, México, Universidad Autónoma de Zacatecas-Miguel Ángel Porrúa, 2004.

Oxfan [2004], *Trabajo de muchas, ganancia de pocos. Mujeres, derechos y discriminación en la flexibilización de los estándares laborales en las maquilas de vestuario y textiles centroamericanas*, El Salvador, Oxfan Internacional.

Panitch, Leo y Sam Gindin [2004], "Capitalismo global e imperio norteamericano", *El nuevo desafío imperial*, Socialist register, CLACSO, Buenos Aires, pp.19-73.

Pérez, Carlota [2004], *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo XXI.

Pérez Sainz, Juan Pablo (editor) [2002], *Encadenamientos globales y pequeña empresa en Centroamérica*, San José.

Pérez Sainz, Juan Pablo [1995], *Actores y cultura laboral en la industria de exportación: una comparación entre Costa Rica y República Dominicana*, San José, OIT, Equipo

Técnico Multidisciplinario para América Central, Cuba, Haití, México, Panamá y República Dominicana, documentos de trabajo, no. 6.

Petras, James [2006], *Imperio con imperialismo: la dinámica globalizante del capitalismo neoliberal*, México, Siglo XXI.

Petras, James y Morris Morley [1998], *¿Imperio o República? Poderío mundial y decadencia nacional de Estados Unidos*, México, Siglo XXI- CEIICH-UNAM.

Pierre-Charles, Gerard [1988], “Migraciones, capital transnacional y nueva división internacional del trabajo en el caribe” en Gerard Pierre-Charles (coord.), *Capital transnacional y trabajo en el Caribe*, México, P y V-Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, pp.143-164.

PNUD [2005], “Zonas francas: ¿en busca del paraíso perdido? en *Informe Nacional de Desarrollo Humano, República Dominicana 2005*, Santo Domingo, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), capítulo IV, pp. 91-117.

Portes, Alejandro, Luis Guarnizo [1991], *Capitalismo del trópico, La inmigración en los Estados Unidos y el desarrollo de la pequeña empresa en la República Dominicana*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Programa República Dominicana, The Johns Hopkins University.

Porter, Michael [1999], *Ser competitivos. Nuevas aportaciones y conclusiones*, Bilbao, Ed Deusto.

(ed.), [1986], *Competition in Global Industries*, Boston, Harvard Business School Press.

Poulantzas, Nicos [1980], *Estado, poder y socialismo*, México, Siglo XXI.

Promotora de comercio de Costa Rica (Procomer) [2009], *Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica 2008*, San José, Procomer.

Promotora de comercio de Costa Rica (Procomer) [2004], *Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica 2003*, San José, Procomer.

Puyana Alicia (coord.) [2008], *La maquila en México. Los desafíos de la globalización*, México, FLACSO.

Quintero, Cirila [2007], Más que mis manos,

[2002 a], “La maquila en Matamoros: cambios y continuidades”, en María Eugenia de la O y Cirila Quintero (ccord.).

[2002 b], “ Piedras Negras: ¿la maquila que no consolida? en María Eugenia de la O y Cirila Quintero (coord.), pp. 185-215.

[2000], “Las relaciones laborales en la industria maquiladora” en Josefina Morales (coord.), pp. 103-152.

[1997], *La reestructuración sindical en la frontera norte. El caso de la industria maquiladora*, México, El colegio de la Frontera Norte.

Quinteros, Carolina [2000], *Mujer, maquila y organización sindical en Centroamérica*, San José, ASEPROLA.

Ramírez Rancaño, Mario [1974], *La burguesía industrial. Revelaciones de una encuesta*, México, Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM-Nuestro Tiempo.

Reyes, F. y Domínguez, A. [1993], Zonas francas industriales en la República Dominicana: su impacto económico y social, Ginebra, Organización Mundial del Trabajo, Documento de trabajo, núm. 48, Programa de Empresas Multinacionales. Citado en Pérez [1995].

Rivera Pedro [1997], “Las plantas gemelas y el CC: ¿Alternativa para el desarrollo?”, *First Conference of Caribbean Economists*, Kingston, Jamaica, julio 2-6.

Rhys, Jenkins [1989], “La internacionalización del capital y los países semindustrializados: el caso de la industria automotriz” en Isaac Minian (ed.), *Trasnacionalización y periferia semindustrializada*, México, CIDE, 1984.

Rodríguez, María Elizabeth [2004], *Las zonas francas en el siglo XXI: Opciones de estrategias para competir globalmente*, Santo Domingo, Fundación Global Democracia y Desarrollo.

Rodríguez Vargas, J.J. [2005], *La nueva fase de desarrollo económico y social del capitalismo mundial*, México, tesis doctoral, texto completo en [www.euned.net/tesis/jjrv](http://www.euned.net/tesis/jjrv).

Rosario, Esteban [2006], *Las Quiebras Bancarias en Santiago y Santo Domingo*, Santo Domingo, Amigo del Hogar (ver si la editorial es la adecuada).

Rosenthal, K. Gert [1980], “El papel de la inversión extranjera directa en el proceso de integración de Centroamérica”, en Fajnzylber, tomo I, pp. 442-476.

Sachs, Jeffrey [2004], *República Dominicana: estrategia nacional de desarrollo y competitividad*, Fundación Global Democracia y Desarrollo, Harvard University.

Sánchez Hernández, Antonio [1999], *Ensayo sobre modernidad y desarrollo en República Dominicana*, Santo Domingo, Publicaciones de la Universidad Autónoma de Santo Domingo.

San Miguel, Pedro L. [2004], *La guerra silenciosa: las luchas sociales en la ruralia dominicana*, México, Instituto Mora.

Santana, Julio [1994], *Estrategia Neoliberal, Urbanización y Zonas Francas. El Caso de Santiago, República Dominicana*, Santo Domingo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Programa República Dominicana.

Santi, Paolo *et al* [1975], *Teoría marxista del imperialismo*, Córdoba, Ediciones Pasado y Presente, Cuadernos de Pasado y Presente, P y P, núm. 10.

Sastre, Angelo [2005], “El ALCA y la política neoliberal: ¿hegemonía y dominación en América Latina?” en Jaime Estay y Germán Sánchez (coords.) [2005], *El Alca y sus peligros para América Latina*, Buenos Aires, CLACSO.

Saxe-Fernández [2005], *Terror e imperio. La hegemonía política y económica de Estado Unidos*, México, DEBATE, Random House Mondadori.

[2001], *Globalización, imperialismo y clase social*, Buenos Aires, México, Lumen-Hvmanitas.

[2000], *La compra-venta de México*, México, Plaza y Janés.

[1999], *Globalización. Crítica a un paradigma*, México, Plaza y Janés

Scott, Robert E. [falta año], “Reconstrucción de la región del Caribe. Bases firmes para un crecimiento económico sostenible”, Economic Policy Institute, Washington, D.C., Briefing Paper, <http://epinet.org>

SEC [2006], K-8.Filding 5 de septiembre.

Secretaría de Economía. 2007. <http://www.economia.gob.mx>.

Sennett, Richard [2006], *La cultura del nuevo capitalismo*, Barcelona, Editorial Anagrama.

Serulle Ramia, José y Jacqueline Boin [1989], “Las zonas francas industriales en el desarrollo económico de la República Dominicana” en *Descubrimiento*, Santo Domingo, Fundación Ciencia y Arte, Inc., vol.1, núm. 1, noviembre, pp. 13-18.

Shaik, Anwar [2006], *Valor, acumulación y crisis. Ensayos de economía política*, Buenos Aires, Ediciones r y r, 2ª. edición.

Solunet [2000], *Directorio de la maquila en México*, Texas.

Sotelo, Valencia, Adrián [2007], *El mundo del trabajo en tensión : flexibilidad laboral y fractura social en la década de 2000*, México, Plaza y Valdés.

Torres Rivas, Edelberto [1977], *Interpretación del desarrollo social centroamericano*, Costa Rica, EDUCA, primera edición, editorial PLA, América Nueva, Chile, 1969.

Trajtemberg, Raúl [1980], “Trasnacionales y fuerza de trabajo en la periferia. Tendencias recientes de la internacionalización de la producción” en *Industrialización e*

*internacionalización en la América Latina*, Fernando Fajnzylber (coord.), México, FCE, t. II.

Trejos, María Eugenia [2008], “¿Conduce la industria maquiladora al desarrollo en Centroamérica”, en Puyana, Alicia [2008].

UNCTAD, S [2009 a], *World Investment Report 2009*, <http://www.unctad.org>

[2009 b], *Statistical handbook*, <http://www.unctad.org/>

[2008], *World Investment Report 2008*, <http://www.unctad.org>

[2007], *World Investment Report 2007*, <http://www.unctad.org>

[2001], *World Investment Report 2001*, <http://www.unctad.org>

USTIC [2008], Interactive Tariff and Trade Dataweb, versión 2.9.1, consultada en abril.

Van Dooren, R. y Zárate-Hoyos, G. 2003. “The Insertion of Rural Areas into Global Markets: A Comparison of garment production in Yucatán and La Laguna”, en *Journal of Latin American Studies*, no. 36, pp.571-592.

Von Grafestein Gareis, Johanna [200], *República Dominicana, una historia Breve*, México, Instituto Mora.

Valenzuela Feijóo, José [1994]. *El capitalismo mexicano en los ochenta*, México, Ediciones Era, 3ª. reimpresión, 1ª. Edición, 1986.

Veras Ramón Antonio [1988], “El fenómeno migratorio haitiano en la República Dominicana” en Gerard Pierre-Charles (coord.), *Capital transnacional y trabajo en el Caribe*, México, P y V-Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, pp.203-246.

Vilas, Carlos María [2000], *El estado en la globalización*, México, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades.

VEXTEX [2004], “RAC. Resolución Alternativa de Conflictos Laborales”, Guatemala.

Vyera, Antonio [2005], “Estrategias espaciales de las empresas transnacionales del automóvil en México”, en Josefina Morales (ccord.).

Wallestein, Inmanuel [2006], *Análisis de sistemas-mundo. Una introducción*, Madrid, Siglo XXI.

Werner Marion y Jennifer Bair [2009], “After Sweatshps? Apparel Politics in the Circum-Caribbean” en *Nacla Reprt on The Americas*, Los Angeles, NACLA, Julio-agosto.

CUADRO 1

FLUJOS INTERNACIONALES DE IED  
Tasas de crecimiento 1970-2007\*

	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-2000	1990-2000	2000-2003	2003-2007	2000-2007
Mundial	7.7	9.2	8.5	30.7	19.1	-87.6	30.7	1.2
Países desarrollados	9.6	8.8	3.4	36.7	18.9	-90.1	32.6	-1.2
Estados Unidos	21.2	6.6	1.5	37.5	18.2	-94.7	40.4	-6.6
Francia	10.6	6.0	18.4	11.0	14.6	-69.2	34.8	17.3
Alemania	-13.8	19.0	29.3	72.3	49.2	-95.4	11.6	-19.6
Países en desarrollo	1.1	10.9	23.0	16.1	19.5	-79.4	6.4	-3.3
América Latina	8.5	-0.6	20.5	27.1	23.8	-84.4	19.8	-0.5
China		44.7	57.1	0.0	25.3	-59.4	20.8	14.6

\* Estimada a dólares constantes de 2000

Fuente UNCTAD [2009 y 2008], *World Investment Report 2008 y 2009*.

CUADRO 2

LAS 100 TRANSNACIONALES POR PAISES 2005

País de origen	Empresas	Activos			Ventas			Empleo		
		Exterior	Total	Ext/tot	Exterior	Total	Ext/tot	Exterior	Total	Ext7tot
Total	100	8031417	14655139	54.8	6303230	11498088	54.8	11280126	25063957	45.0
Estados Unidos	24	1509749	3196849	47.2	1122195	2430936	46.2	2074710	5201368	39.9
Alemania	12	602196	1039990	57.9	447653	771415	58.0	990818	2334254	42.4
Francia	12	643418	1017749	63.2	423407	682519	62.0	938727	1848033	50.8
Japón	9	437979	875695	72.7	408081	818783	49.8	748142	1585007	47.2
Reino Unido	13	749899	1000738	74.9	587543	851852	69.0	621225	1150162	54.0
Subtotal	70	3943241	7131021	55.3	2988879	5555505	53.8	5373622	12118824	44.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alemania	12	7.5	7.1	7.1	7.1	6.7	6.7	8.8	9.3	9.3
Estados Unidos	24	18.8	21.8	17.8	17.8	21.1	21.1	18.4	20.8	20.8
Francia	12	8.0	6.9	6.7	6.7	5.9	5.9	8.3	7.4	7.4
Japón	9	5.5	6.0	6.5	6.5	7.1	7.1	6.6	6.3	6.3
Reino Unido	13	9.3	6.8	9.3	9.3	7.4	7.4	5.5	4.6	4.6
Subtotal	70	49.1	48.7	47.4	47.4	48.3	48.3	47.6	48.4	48.4

Fuente UNCTAD [2007], *World Investment Report 2007*.

CUADRO 3  
LAS 100 TRASNACIONALES POR RAMAS 2005

INDUSTRIA	ACTIVOS		VENTAS		EM'PLEO		Núm FIALES	
	Total	Exterior	Total	Exterior	Total	Exterior	Total	Exterior
<b>Total</b>	<b>7868525</b>	<b>4318902</b>	<b>6475400</b>	<b>3677943</b>	<b>14477166</b>	<b>6690231</b>	<b>34188</b>	<b>23995</b>
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Abastecimiento de agua	1	0.5	0.5	0.4	1.9	0.5	1.5	0.2
Alimentos y bebidas	3	1.6	1.6	2.6	5.1	4.7	2.0	0.0
Automóviles	12	23.5	19.0	19.2	16.2	17.2	9.7	8.6
Bebidas	4	1.4	1.1	1.4	1.4	1.0	1.9	1.8
Bienes de lujo	1	0.4	0.3	0.4	0.4	0.3	1.3	1.4
Carga y distrib otros mat constr	1	0.2	0.3	0.4	0.5	0.5	1.9	2.5
Comercio may y men	8	6.1	5.6	7.1	19.6	15.6	9.5	6.9
Diversificado	5	4.2	4.4	2.9	4.8	5.5	2.7	3.1
Electricidad, gas y agua	6	8.4	8.6	3.6	3.7	3.4	4.1	5.7
Eléctrico y equipo electrónico	10	17.4	16.3	13.0	16.7	19.5	16.4	16.8
Energía	1	0.6	0.4	0.2	0.1	0.1	0.4	0.1
Equipo de transportes	2	1.0	1.1	1.0	0.8	0.9	2.2	1.9
Expl, ref y distrib de petróleo	10	16.0	19.0	27.9	4.6	6.6	10.3	9.1
Farmacéutica	8	6.4	6.3	27.9	4.6	6.6	4.0	4.8
Farmacéuticos y químicos	1	0.6	0.6	0.5	0.6	0.5	1.3	1.4
Media	1	0.2	0.4	0.2	0.3	0.1	0.6	0.8
Metal y productos metálicos	4	1.7	1.6	2.0	4.2	4.5	4.7	5.3
Minería y extracción	2	1.3	1.4	1.3	1.6	2.8	1.8	1.0
Prod minerales no metálicos	4	1.7	2.5	1.9	2.6	3.2	6.7	8.4
Química	3	1.5	1.6	1.7	1.1	1.9	3.1	3.3
Servicios de negocios	1	0.3	0.5	0.2	0.5	0.1	2.9	2.4
Servicios eléctricos		0.9	0.7	0.4	0.2	0.3	0.5	0.4
Tabaco	2	1.8	1.2	1.8	1.8	1.7	1.4	1.7
Telecomunicaciones	9	8.2	11.8	5.0	6.4	5.0	5.0	4.9
Transporte y almacenamiento	1	2.6	1.0	0.9	2.4	0.3	2.4	2.9

Fuente UNCTAD [2007], *World Investment Report 2007*.



**CUADRO 4**

**VALOR AGREGADO POR INDUSTRIA ESTADOS UNIDOS**

(miles de millones de dólares, 2000)

	1987	1987	2005	2005	Tasa crec 1987-2005
<b>Producto Interno Bruto</b>	<b>6475</b>	<b>100.0</b>	<b>10990</b>	<b>100.0</b>	<b>3.0</b>
Industrias Privadas	5459	84.3	9740	88.6	3.3
<b>Manufactura</b>	<b>866</b>	<b>13.4</b>	<b>1491</b>	<b>13.6</b>	<b>3.1</b>
<i>Bienes duraderos</i>	423	6.5	949	8.6	4.6
Prdocutos de madera (excepto muebles)	34	0.5	32	0.3	-0.4
Productos de mionerales no metálicos	30	0.5	48	0.4	2.7
Metálica básica	35	0.5	44	0.4	1.2
Productos metláticos	90	1.4	113	1.0	1.3
Maquinaria	92	1.4	110	1.0	1.0
Productos electrónicos y computadoras	12	0.2	304	2.8	19.6
Equipos, aparatos y compenentes eléctricas	42	0.6	46	0.4	0.6
Vehiculos de motor, trailers y parrtes	82	1.3	129	1.2	2.6
Otro equipo de trasnporte	93	1.4	68	0.6	-1.7
Muebles y productos relacionados	27	0.4	33	0.3	1.1
Manufactura varios	31	0.5	66	0.6	4.4
<i>Bienes no duraderos</i>	469	7.2	551	5.0	0.9
Alimentos, bebidas y tabaco	137	2.1	146	1.3	0.4
Textiles	21	0.3	24	0.2	0.5
Confección y productos de piel	30	0.5	18	0.2	-2.8
Papel	56	0.9	53	0.5	-0.3
Imprenta	44	0.7	46	0.4	0.2
Productos de petróleo y carbón	26	0.4	30	0.3	0.7
Producto químcios	121	1.9	172	1.6	2.0
Prdocutos de plástico y caucho	36	0.5	67	0.6	3.6
<b>Industrias de bienes privados</b>	<b>1377</b>	<b>21.3</b>	<b>2121</b>	<b>19.3</b>	<b>2.4</b>
<b>Servicios privados para industrias</b>	<b>4067</b>	<b>62.8</b>	<b>7619</b>	<b>69.3</b>	<b>3.5</b>
<b>Prod ind inf, com y tec</b>	<b>78</b>	<b>1.2</b>	<b>636</b>	<b>5.8</b>	<b>12.4</b>

Fuente: BEA, www.bea.gov, abril 2009.

**CUADRO 5****VALOR AGREGADO MANUFACTURERO MUNDIAL 2000-2005  
( miles de millones de dólares)**

	2000	2005	2000	2005
Mundial	5774	6537	100.0	100.0
Desarrollados	4290	4535	74.3	69.4
En transición	80	109	1.4	1.7
En desarrollo	1404	1893	24.3	29.0
América Latina y el Caribe	378	415	6.5	6.3
excluyendo a México	271	309	4.7	4.7
Asia del Este y Pacífico	770	1147	13.3	17.5
Excluyendo a China	386	502	6.7	7.7

Fuente: ONUDI [2009], Industr

## CUADRO 6

### EXPORTACIONES MANUFACTURERAS MUNDIALES

(millones de dls., 2000)

	1955	1975	2000	1955	1975	2000
Mundial	199546	764984	4391655	100.0	100.0	100.0
Países desarrollados	180771	685561	3014325	90.6	89.6	68.6
Estados Unidos	43061	115528	585363	21.6	15.1	13.3
Canada	7944	25688	175511	4.0	3.4	4.0
Japan	8899	87136	447655	4.5	11.4	10.2
Países en desarrollo	10158	55818	1265991	5.1	7.3	28.8
América Latina	1526	10697	199281	0.8	1.4	4.5

### TASA DE CRECIMIENTO

1955-1975 1975-2000

Mundial	6.9	7.2
Países desarrollados	6.9	6.1
Estados Unidos	5.1	6.7
Canada	6.0	8.0
Japan	12.1	6.8
Países en desarrollo	8.9	13.3
América Latina	10.2	12.4

Fuente: UNCTAD, *Handbook of Statistics*, Network of exports by region and commodity group. Historical series

**CUADRO 7**

**POBLACIÓN TOTAL**

(Miles de personas, a mitad de cada año )

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
México	27741	37877	52028	69325	84002	99684	107677
Costa Rica	966	1334	1821	2347	3076	3925	4550
El Salvador	1951	2578	3598	4586	5110	6276	7224
Guatemala	3146	4140	5419	7013	8908	11225	13677
Honduras	1487	2003	2691	3634	4901	6231	7322
Nicaragua	1295	1764	2395	3257	4141	5106	5277
República Dominicana	2427	3349	4597	5935	7296	8740	9890

**Tasas de crecimiento**

	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2008	1950-1980	1980-2008
México	2.8	3.2	2.9	1.9	1.7	1.0	3.1	1.6
Costa Rica	3.3	3.2	2.6	2.7	2.5	1.9	3.0	2.4
El Salvador	3.2	3.4	2.5	1.1	2.1	1.8	2.9	1.6
Guatemala	3.3	2.7	2.6	2.4	2.3	2.5	2.7	2.4
Honduras	2.8	3.0	3.0	3.0	2.4	2.0	3.0	2.5
Nicaragua	2.8	3.1	3.1	2.4	2.1	0.4	3.1	1.7
República Dominicana	3.0	3.2	2.6	2.1	1.8	1.6	3.0	1.8

Fuente: CEPAL, *Estadísticas e indicadores económicos [BADECON]*

Cuentas nacionales históricas desde 1950

Anuario Estadístico 2008, Anexo Estadístico, Santiago de Chile, 2009.

**CUADRO 8**

**PB PER CAPITA**

	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2008
México	2022	2675	3838	5458	5387	6387	7116
Costa Rica	1269	1831	2402	3225	3123	4063	5169
El Salvador	1345	1559	1933	1898	1639	2093	2273
Guatemala	778	859	1121	1501	1290	1532	1690
Honduras	773	777	899	1127	1061	1153	1453
Nicaragua	741	908	1304	993	681	771	900
República Dominicana	780	950	1135	1750	1799	2707	3594

**Tasa de crecimiento**

	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2008
México	2.8	3.7	3.6	-0.1	1.7	1.4
Costa Rica	3.7	2.7	3.0	-0.3	2.7	3.1
El Salvador	1.5	2.2	-0.2	-1.5	2.5	1.0
Guatemala	1.0	2.7	3.0	-1.5	1.7	1.2
Honduras	0.0	1.5	2.3	-0.6	0.8	2.9
Nicaragua	2.1	3.7	-2.7	-3.7	1.2	1.9
República Dominicana	2.0	1.8	4.4	0.3	4.2	3.6

**Tasa de crecimiento Incremento**

	1950-1980	1980-2008	1950-1980	1980-2008
México	3.4	1.0	270	130.4
Costa Rica	3.2	1.7	254	160.3
El Salvador	1.2	0.6	141	119.7
Guatemala	2.2	0.4	193	112.6
Honduras	1.3	0.9	146	129.0
Nicaragua	1.0	-0.4	134	90.6
República Dominicana	2.7	2.6	224	205.4

Fuente: CEPAL, *Estadísticas e indicadores económicos [BADECON]*; *Cuentas nacionales históricas desde 1950*. Anuario Estadístico 2008, Anexo Estadístico, Santiago de Chile, 2009.

## CUADRO 9

### FLUJOS DE CAPITAL ETRANJERO EN AMERICA LATINA 1950-1983

	Utilidades	Intereses	IED	Préstamos	Amortizaciones
1950-1983	64874	202426	54590	138596	62619
1950-1970	24184	8046	11487	9438	8534
1971-1983	40690	194380	43103	129158	54085
1971-1977	16278	28534	12895	39096	14164
1978-1983	24412	165846	30208	90062	39921

	Utilidades	Intereses	IED	Préstamos	Amortizaciones
1950-1983	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1950-1970	37.3	4.0	21.0	6.8	13.6
1971-1983	62.7	96.0	79.0	93.2	86.4
1971-1977	25.1	14.1	23.6	28.2	22.6
1978-1983	37.6	81.9	55.3	65.0	63.8

	IED y Prést	Ut, amort e int	Saldo	Rel Egr / Ingr	UTIL / IED
1950-1983	193186	329919	-136733	170.8	
1950-1970	20925	40764	-19839	194.8	
1971-1983	172261	289155	-116894	167.9	
1971-1977	51991	58976	-6985	113.4	
1978-1983	120270	230179	-109909	191.4	

	UTL / IED	INT / PREST	Egr t / ingr t
1950-1983	118.8	146.1	170.8
1950-1970	210.5	85.3	194.8
1971-1983	94.4	150.5	167.9
1971-1977	126.2	73.0	113.4
1978-1983	80.8	184.1	191.4

Fuente: Jaime Estay [199], *Pasado y presente de la deuda de América Latina*,

## CUADRO 10

### DEUDA EXTERNA DE AMÉRICA LATINA

(millones de dólares)

	1970	1978	1982	1990	2000	2007	Número índice	
							1970-1982	1982-2007
América Latina y el Caribe	26283	158965	322344	454882	743429	728560	1226.4	226.0
Argentina	5171	13276	43634	62233	155015	123197	843.8	282.3
Brasil	5132	53846	83205	123439	216921	193219	1621.3	232.2
Chile	2570	7374	17159	18576	37177	54146	667.7	315.6
Colombia	1635	5102	10269	17993	36130	44746	628.1	435.7
Costa Rica a/	246	1679	3188	3173	5307	8349	1295.9	261.9
El Salvador a/	182	910	1710	2200	2831	9060	939.6	529.8
Guatemala	120	813	1839	2487	2644	4226	1532.5	229.8
Honduras	110	933	1986	3578	4711	3036	1805.5	152.9
México	5966	35712	90100	106708	148652	124581	1510.2	138.3
Nicaragua a/	155	4129	3139	10715	6660	3385	2025.2	107.8
Perú	2655	9717	11465	22856	27981	31361	431.8	273.5
República Dominicana a/	360	1334	2966	4499	3679	7566	823.9	255.1
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	954	16576	29187	35528	36437	52949	3059.4	181.4

\* Deuda externa pública y privada, incluye también la deuda con el FMI.  
a/ En Costa Rica deuda externa pública; para El Salvador deuda pública hasta 2000 y total en 2007.

Fuente: CEPAL [2009], Anuario Estadístico 2008, Anexo Estadístico, Santiago de Chile.  
Jaime Estay [199], *Pasado y presente de la deuda de América Latina*,  
México, IIEc-UNAM-BUAP, Premio Jesús Silva Herzog, 1994, p.118.

**CUADRO 11**

**FLUJOS DE CAPITAL EN AMÉRICA LATINA 1981-2007**

**Balanza en cuenta corriente**

	1981-1990	1991-2000	2001-2007	1981-2007	1991-2007
América Latina	-144855	-492160	61722	-575293	-430438
MCC	-14133	-23855	-29529	-67517	-53384
Costa Rica	-2587	-4646	-6759	-13992	-11406
El Salvador	-548	-1665	-4248	-6461	-5913
Guatemala	-3274	-6988	-9209	-19470	-16197
Honduras	-1900	-2788	-4015	-8704	-6803
México	-24060	-152877	-60237	-237174	-213114
Nicaragua	-5824	-7768	-5297	-18890	-13066
R.Dom.	-2694	-4034	-3427	-10154	-7460

**Renta de la inversión (utilidades, dividendos, intereses y de cartera)**

	1981-1990	1991-2000	2001-2007	1981-2007	1991-2007
América Latina	-459987	-614867	-692076	-1766930	-1306943
MCC	-11548	-17175	-19655	-48377	-36830
Costa Rica	-3686	-6403	-4987	-15075	-11389
El Salvador	-1364	-2081	-4279	-7724	-6360
Guatemala	-1944	-2485	-5170	-9600	-7656
Honduras	-2190	-2753	-3840	-8783	-6593
México	-110945	-158717	-130579	-400241	-289296
Nicaragua	-2364	-3453	-1379	-7196	-4832
R.Dom.	-2901	-8424	-14227	-25552	-22651

**Inversión extranjera directa acumulada**

	1981-1990	1991-2000	2001-2007	1981-2007	1991-2007
América Latina	62823	452783	493500	1009106	946283
MCC	2247	9567	18092	29905	27658
Costa Rica	812	3762	6715	11289	10477
El Salvador	122	1642	3353	5117	4995
Guatemala	1022	1596	2737	5354	4332
Honduras	291	1142	3619	5051	4760
México	21262	100204	155271	276737	255475
Nicaragua		1335	1669	3003	3003
R.Dom.	719	4643	7798	13160	12441



**CUADRO 11 (continuación)****FLUJOS DE CAPITAL EN AMÉRICA LATINA 1981-2007****Renta de la inversión directa (utilidades y dividendos)**

	1981-1990	1991-2000	2001-2007	1981-2007	1991-2007
América Latina	-54864	-149159	-304488	-508512	-453648
MCC	-1648	-6354	-9761	-17764	-16115
Costa Rica	-229	-3948	-3144	-7320	-7091
El Salvador	-377	-314	-771	-1462	-1085
Guatemala	-436	-1083	-2311	-3831	-3395
Honduras	-593	-654	-2970	-4217	-3624
México	-12874	-39011	3932	-47953	-35079
Nicaragua	-13	-356	-565	-934	-921
R.Dom.	-214	-6197	-8788	-15199	-14985

**Pago de intereses**

	1981-1990	1991-2000	2001-2007	1981-2007	1991-2007
América Latina	-404008	-345930	-270772	-1020710	-616702
MCC	-9769	-8510	-7661	-25940	-16171
Costa Rica	-3457	-2024	-1418	-6899	-3442
El Salvador	-988	-1705	-2311	-5004	-4016
Guatemala	-1508	-1351	-2248	-5108	-3600
Honduras	-1411	-197	-870	-2477	-1066
México	-98071	-108343	-94969	-301383	-203312
Nicaragua	-2405	-3233	-814	-6452	-4046
R.Dom.	-2687	-1991	-4743	-9421	-6735

Fuente: CEPAL [2009], Anuario Estadístico 2008, Anexo Estadístico, Santiago de Chile.

**CUADRO 12**

**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR  
POR PAÍSES DE ORIGEN, 1989-1995**  
(millones de dólares)

	1989	1993	2000	2007	1989	1993	2000	2007
<b>Total</b>	<b>21055</b>	<b>29559</b>	<b>57114</b>	<b>72440</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
<b>Asia</b>	<b>15955</b>	<b>20460</b>	<b>30037</b>	<b>51036</b>	<b>75.8</b>	<b>69.2</b>	<b>52.6</b>	<b>70.5</b>
Bangladesh	323	700	1935	2996	1.5	2.4	3.4	4.1
China	2557	5162	5916	22652	12.1	17.5	10.4	31.3
Hong Kong	3772	3915	4468	2024	17.9	13.2	7.8	2.8
India	500	951	1793	3168	2.4	3.2	3.1	4.4
Indonesia	566	965	2035	3954	2.7	3.3	3.6	5.5
Korea	2492	1840	2026	391	11.8	6.2	3.5	0.5
Malaysia	426	598	773	666	2.0	2.0	1.4	0.9
Philippines	789	1192	1835	1696	3.7	4.0	3.2	2.3
Taiwan	2427	1961	1816	725	11.5	6.6	3.2	1.0
Thailand	377	815	1805	1764	1.8	2.8	3.2	2.4
Vietnam	0	0	42	4255	0.0	0.0	0.1	5.9
Otros Asia	1726	2361	5593	6745	8.2	8.0	9.8	9.3
<b>América Latina</b>	<b>2722</b>	<b>5719</b>	<b>18552</b>	<b>13830</b>	<b>12.9</b>	<b>19.3</b>	<b>32.5</b>	<b>19.1</b>
Costa Rica	321	636	762	352	1.5	2.2	1.3	0.5
Rep. Dom.	630	1357	2335	980	3.0	4.6	4.1	1.4
El Salvador	42	251	1508	1426	0.2	0.8	2.6	2.0
Guatemala	126	540	1482	1448	0.6	1.8	2.6	2.0
Honduras	87	508	2399	2456	0.4	1.7	4.2	3.4
Jamaica	214	301	182	36	1.0	1.0	0.3	0.0
Mexico	533	1310	8330	4431	2.5	4.4	14.6	6.1
Nicaragua	0	11	337	968	0.0	0.0	0.6	1.3
Otros AL	766	797	1198	1726	3.6	2.7	2.1	2.4
<b>Otras regiones</b>	<b>2378</b>	<b>3,380</b>	<b>8525</b>	<b>7574</b>	<b>11.3</b>	<b>11.4</b>	<b>14.9</b>	<b>10.5</b>

(\*) CUCI: Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional

Fuente: USITC Interactive Tariff and Trade DataWeb versión 2.9.1, abril del 2008.

CUADRO 13

MÉXICO ESTRUCTURA RAMAL. EMPLEO 1975-2006

	1975*	1980	1985	1990	1993	2000	2003	2006
Nacional	67214	119546	211968	446436	542074	1291232	1062105	1202134
Mat y acc eléc y electró	38977	39627	57083	114810	131346	337471	226708	261139
Confección	12672	17570	21473	42164	63999	282755	210146	169490
Autopartes		7500	40145	104487	126650	237787	241936	271647
M eq y ap Eléc y electró		29774	43776	51891	57596	104648	94197	127614
Muebles	888	3230	6522	24224	32688	60897	50949	58504
Servicios	1814	6047	12936	22824	27913	49412	36355	52124
Prod. Químicos		83	92	6565	11887	26571	21597	36502
eq y part no eléctricas	2816	18834	2386	5018	9055	14180	17369	20413
Alimentos	1579	1393	1855	7862	5322	10165	10159	11211
Juguetes y art. Deportivos		2803	7265	10259	11436	14765	8925	8080
Calzado y cuero		1787	4531	7238	7268	8887	5886	5800
Otras ind. Man	3405	7898	13904	48956	56715	143654	138067	175611
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Mat y acc eléc y electró	58.0	33.1	26.9	25.7	24.2	26.1	21.3	21.7
Confección	18.9	14.7	10.1	9.4	11.8	21.9	19.8	14.1
Autopartes		6.3	18.9	23.4	23.4	18.4	22.8	22.6
M eq y ap Eléc y electró		24.9	20.7	11.6	10.6	8.1	8.9	10.6
Muebles	1.3	2.7	3.1	5.4	6.0	4.7	4.8	4.9
Servicios	2.7	5.1	6.1	5.1	5.1	3.8	3.4	4.3
Prod. Químicos	0.0	0.1	0.0	1.5	2.2	2.1	2.0	3.0
eq y part no eléctricas	4.2	15.8	1.1	1.1	1.7	1.1	1.6	1.7
Alimentos	2.3	1.2	0.9	1.8	1.0	0.8	1.0	0.9
Juguetes y art. Deportivos		2.3	3.4	2.3	2.1	1.1	0.8	0.7
Calzado y cuero		1.5	2.1	1.6	1.3	0.7	0.6	0.5
Otras ind. Man	5.1	6.6	6.6	11.0	10.5	11.1	13.0	14.6

\* En 1975 prendas de vestir incluía calzado; materiales y accesorios eléctricos y electrónicos incluía maquinaria, equipo y aparatos  
Fuente: INEGI, *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de exportación, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.*

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985, México, 1986*

CUADRO 14

MÉXICO ESTRUCTURA RAMAL. ESTABLECIMIENTOS 1975-2006

	1975	1980	1985	1990	1993	2000	2003	2006
Nacional	454	620	760	1703	2114	3590	2880	2810
Mat y acc eléc y electró	179	157	193	370	410	558	468	423
Confección	111	117	108	277	392	1088	641	464
Autopartes		53	63	156	169	246	260	312
M eq y ap Eléc y electró	10	66	81	102	115	159	167	170
Muebles		59	74	219	291	391	297	302
Servicios	9	31	38	79	110	237	252	311
Prod. Químicos		4	3	75	124	154	123	179
eq y part no eléctricas	29	16	21	38	45	47	63	74
Alimentos	11	12	12	45	59	81	48	42
Juguetes y art. Deportivos		21	26	32	38	60	42	34
Calzado y cuero		21	36	47	59	62	32	25
Otras ind. Man	69	63	106	264	301	508	469	454
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Mat y acc eléc y electró	39.4	25.3	25.4	21.7	19.4	15.5	16.3	15.1
Confección	24.4	18.9	14.2	16.3	18.5	30.3	22.3	16.5
Autopartes		8.5	8.3	9.2	8.0	6.9	9.0	11.1
M eq y ap Eléc y electró	2.2	10.6	10.7	6.0	5.4	4.4	5.8	6.0
Muebles		9.5	9.7	12.9	13.8	10.9	10.3	10.7
Servicios	2.0	5.0	5.0	4.6	5.2	6.6	8.8	11.1
Prod. Químicos		0.6	0.4	4.4	5.9	4.3	4.3	6.4
eq y part no eléctricas	6.4	2.6	2.8	2.2	2.1	1.3	2.2	2.6
Alimentos	2.4	1.9	1.6	2.6	2.8	2.3	1.7	1.5
Juguetes y art. Deportivos		3.4	3.4	1.9	1.8	1.7	1.5	1.2
Calzado y cuero		3.4	4.7	2.8	2.8	1.7	1.1	0.9
Otras ind. Man	15.2	10.2	13.9	15.5	14.2	14.2	16.3	16.2

\* En 1975 prendas de vestir incluía calzado; materiales y accesorios eléctricos y electrónicos incluía maquinaria, equipo y aparatos.  
Fuente: INEGI, *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de exportación*, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México, 1986

## CUADRO 15

### EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 1980-2006

(Millones de Dólares)

Año	Maquila*	Manufactura**	Maq + Manf	Totales***	Maq / Total	Maq + Mf / T
1980	2519	3383	5902	17827	14.1	33.1
1981	3205	3167	6372	22625	14.2	28.2
1982	2826	3386	6212	24056	11.7	25.8
1983	3641	4583	8224	26953	13.5	30.5
1984	4904	5595	10499	29100	16.9	36.1
1985	5093	4978	10071	26957	18.9	37.4
1986	5646	7242	12888	21677	26.0	59.5
1987	7105	9746	16851	27761	25.6	60.7
1988	10148	11504	21652	30713	33.0	70.5
1989	12329	12607	24936	35946	34.3	69.4
1990	13873	13955	27828	40711	34.1	68.4
1991	15833	15769	31602	42688	37.1	74.0
1992	18680	16740	35420	46196	40.4	76.7
1993	21853	19832	41685	51886	42.1	80.3
1994	26269	24133	50402	60882	43.1	82.8
1995	21103	35455	56558	79542	26.5	71.1
1996	36920	43384	80304	96000	38.5	83.7
1997	45166	49637	94803	110431	40.9	85.8
1998	53083	52979	106062	117460	45.2	90.3
1999	63854	58231	122085	136391	46.8	89.5
2000	79467	67121	146588	166455	47.7	88.1
2001	76881	65356	142237	158443	48.5	89.8
2002	78041	65124	143165	161046	48.5	88.9
2003	77439	65266	142705	164066	47.2	87.0
2004	86952	70796	157748	187999	46.3	83.9
2005	97401	77765	175166	214233	45.5	81.8
2006	111824	90982	202806	249997	44.7	81.1

\* Los datos de 1980 a 1990 de Salinas de Gortaria, 1994.

\*\* Manufactura no maquiladora

\*\*\* De 1980 a 1990 se toma el total de exportaciones del banco de México y se le suman las de la maquila porque el banco las reportaba como servicios de transformación.

Fuente: Banco de México, *Informe anual*, varios años

Salinas de Gortari [1994], *VI Informe de Gobierno. Anexo Estadístico*, México.

## CUADRO 16

### BALANZA COMERCIAL 1981-2006

(miles de millones de dólares)

	1980	1993	2000	2003	2006
Exportaciones	18031	51886	166455	164766	249997
Importaciones	21089	65367	174456	170546	256130
Saldo	-3877	-13481	-8001	-5780	-6133
Expor Manuf	5549	42500	146497	140632	202806
Imp Manuf	16852	62568	165136	155247	227115
Saldo Manuf	-11303	-20068	-18639	-14615	-24309
Expor maq	2519	21853	79377	77467	111824
Imp Maq	1747	16443	59956	58610	86527
Saldo Maq	772	5410	19421	18857	25297
Exp Man no Maq	3883	20647	67121	63165	90892
Impor no Maq	16852	46425	105180	96637	140588
Saldo Man no maq	-12969	-25778	-38059	-33472	-49696

### Tasa de crecimiento\*

	1980-1993	1993-2000	1980-2000	1993-2006	2000-2006	1980-2006
Exportaciones	4.4	16.1	11.8	10.2	3.8	6.9
Importaciones	5.0	13.0	11.1	8.5	3.4	6.4
Saldo	6.0	-8.8	3.7	-8.1	-7.2	-1
Expor Manuf	12.6	17.3	17.8	10.2	2.4	14.5
Imp Manuf	6.5	12.9	12.1	7.9	2.3	6.7
Saldo Manuf	0.6	-2.8	2.5	-0.9	1.4	-1.8
Expor maq	13.7	18.1	18.8	10.8	2.7	12.1
Imp Maq	14.4	18.2	19.3	11	3.1	12.5
Saldo Maq	11.8	17.9	17.5	10	1.4	10.7
Exp Man no Maq	11.6	16.3	15.3	9.5	2.1	3.3
Impor no Maq	8.1	10.4	9.6	6.4	1.8	
Saldo Man no maq	5.4	3.9	5.5	2.7	1.4	6.7

\* La tasa de crecimiento se estimó con los valores a dólares constantes de 2000.

Fuente: Carlos Salinas de Gortari, *VI Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*, México, 1994.

Ernesto Zedillo Ponce de León, *VI Informe de Gobierno, Anexo Estadístico*, México, 2000.

Banco de México, *Informe anual 2003 Y 2006*, México, 2004 Y 2007.

## CUADRO 17

### ESTABLECIMIENTOS CREADOS POR PERIODO

	1965-1980	1980-1993	1993-2000	2000-2006
Nacional	620	1494	1476	-780
Mat y acc eléc	157	253	148	-135
Confección	117	275	696	-624
Autopartes	53	116	77	66
M eq y ap Elé	66	49	44	11
Muebles	59	232	100	-89
Servicios	31	79	127	74
Prod. Químico	4	120	30	25
eq y part no e	16	29	2	27
Alimentos	12	47	22	-39
Juguetes y art	21	17	22	-26
Calzado y cue	21	38	3	-37
Otras ind. Ma	63	238	207	-54

\* En 1975 prendas de vestir incluía calzado; materiales y accesorios eléctricos y electrónicos incluía maquinaria, equipo y aparatos

Fuente: INEGI, *Estadísticas Económicas. Industria Maquiladora de exportación*, y febrero 2007. Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México, 1986

**CUADRO 18**  
**ESTRUCTURA RAMAL. VALOR AGREGADO 1993-2006**  
 millones de pesos

	1980	1985	1990	1993	2000	2003	2006
Nacional	18	325	9919	17264	163414	198694	266220
Mat y acc eléc y electró	5	84	2588	4226	46969	47927	56999
Confección	2	22	577	1324	25034	28494	25645
Autopartes	1	85	2602	4807	30101	43552	61163
M eq y ap Eléc y electró	4	62	1194	1865	15337	20659	33150
Muebles	0.6	13	546	1070	11910	13557	18866
Servicios	0.6	13	317	634	5798	7018	11357
Prod. Químicos	0.01	0.5	159	407	4069	4305	8598
eq y part no eléctricas	0.3	5	130	211	2191	3812	5746
Alimentos	0.3	3	281	473	2097	3412	4965
Juguetes y art. Deportivos	0.3	10	256	280	1582	1447	1641
Calzado y cuero	0.3	5	143	197	856	976	961
Otras ind. Man	1	23	1126	1768	17469	23537	36127
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Mat y acc eléc y electró	27.8	25.8	21.1	24.5	28.7	24.1	21.4
Confección	11.1	6.8	3.1	7.7	15.3	14.3	9.6
Autopartes	5.6	26.2	20.2	27.8	18.4	21.9	23.0
M eq y ap Eléc y electró	22.2	19.1	10.1	10.8	9.4	10.4	12.5
Muebles	3.3	4.0	5.2	6.2	7.3	6.8	7.1
Servicios	3.3	4.0	2.3	3.7	3.5	3.5	4.3
Prod. Químicos	0.1	0.2	1.1	2.4	2.5	2.2	3.2
eq y part no eléctricas	1.7	1.5	1.3	1.2	1.3	1.9	2.2
Alimentos	1.7	0.9	1.4	2.7	1.3	1.7	1.9
Juguetes y art. Deportivos	1.7	3.1	2.5	1.6	1.0	0.7	0.6
Calzado y cuero	1.7	1.5	1.0	1.1	0.5	0.5	0.4
Otras ind. Man	5.6	7.1	7.8	10.2	10.7	11.8	13.6

Fuente: INEGI, Industria maquiladora de exportación, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1995*, Aguascalientes, 1996.

Fuente: INEGI, Industria maquiladora de exportación, Aguascalientes, febrero 2007

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1995*, Aguascalientes, 1996.

Índice implícito del PIB, 1993= 100; 1980=0.5; 1985=4.8; 1990=64.3; 2000=342.1; 2003=420.4  
 estimación para 2006 = 472.



## CUADRO 19

### VALOR AGREGADO TASA DE CRECIMIENTO

	1980-1993	1993-2000	2000-2006	1993-2006	1980-2006
Nacional	12.8	15.6	2.8	9.5	11.2
Mat y acc eléc y electró	11.7	18.3	-2.1	10.1	10.1
Confección	9.6	27.7	-4.8	19.5	10.6
Autopartes	27.7	9.0	6.7	11.0	17.4
M eq y ap Eléc y electró	6.7	13.3	7.8	13.5	8.7
Muebles	18.3	18.4	2.3	12.3	14.4
Servicios	13.7	15.1	6.0	14.0	12.2
Prod. Químicos	50.5	16.6	7.4	14.6	18.9
eq y part no eléctricas	10.2	17.2	11.3	14.9	12.3
Alimentos	20.9	3.8	9.4	14.9	13.4
Juguetes y art. Deportivos	12.6	7.4	-4.6	2.2	7.0
Calzado y cuero	9.6	3.5	-3.4	3.2	4.8
Otras ind. Man	18.3	16.4	7.0	11.9	15.0

Fuente: INEGI, *Industria maquiladora de exportación*, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007

**CUADRO 20**

**VALOR AGREGADO POR TRABAJADOR\***  
(pesos ctes, 1993)

	1980	1993	2000	2006
Nacional	30114	31848	36994	46919
Mat y acc eléc y electró	25235	32175	40684	46244
Confección	22766	20688	25880	32057
Autopartes	26667	37955	37003	47703
M eq y ap Eléc y electró	26869	32381	42840	55036
Muebles	37152	32734	57171	68320
Servicios	19845	22713	34303	46162
Prod. Químicos	24096	34239	44763	49905
eq y part no eléctricas	3186	23302	45176	59640
Alimentos	28715	88876	60311	93826
Juguetes y art. Deportivos	21406	24484	31325	43041
Calzado y cuero	33576	27105	28167	35095
Otras ind. Man	25323	31173	35546	43585
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0
Mat y acc eléc y electró	83.8	101.0	110.0	98.6
Confección	75.6	65.0	70.0	68.3
Autopartes	88.6	119.2	100.0	101.7
M eq y ap Eléc y electró	89.2	101.7	115.8	117.3
Muebles	123.4	102.8	154.5	145.6
Servicios	65.9	71.3	92.7	98.4
Prod. Químicos	80.0	107.5	121.0	106.4
eq y part no eléctricas	10.6	73.2	122.1	127.1
Alimentos	95.4	279.1	163.0	200.0
Juguetes y art. Deportivos	71.1	76.9	84.7	91.7
Calzado y cuero	111.5	85.1	76.1	74.8
Otras ind. Man	84.1	97.9	96.1	92.9

\* Se calcularon con el índice implícito del PIB 1993=100 y se estimó el de 2006.

Fuente: INEGI, *Industria maquiladora de exportación*, Aguascalientes, abril 2001 y febrero 2007.

CUADRO 21

ESTRUCTURA DE LA MAQUILA EN LOS MUNICIPIOS FRONTERIZOS

	1980*			1993**			2000**					
	Establ	Trabaj	V Agreg Remun	Establ	Trabaj	V Agreg Remun	Establ	Trabaj	V Agreg Remun			
Front tot	551	106576	15207	9514	1535	389327	12280	7370	2148	796798	100902	57182
Prendas	94	14256	1559	1128	175	23843	535	357	306	45357	3792	2306
Autopartes	50	7100	1402	687	122	89572	3351	2009	175	178349	22884	14364
Maq y eq el y elcrón	63	28580	3784	2554	93	45563	1352	921	13	76265	10386	5894
Mat y acc el y eltrón	137	33530	4840	3056	347	110064	3458	2083	445	260494	34017	19066
Front tot	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Prendas	17.1	13.4	10.3	11.9	11.4	6.1	4.4	4.8	14.2	5.7	3.8	4.0
Autopartes	9.1	6.7	9.2	7.2	7.9	23.0	27.3	27.3	8.1	22.4	22.7	25.1
Maq y eq el y elcrón	11.4	26.8	24.9	26.8	6.1	11.7	11.0	12.5	0.6	9.6	10.3	10.3
Mat y acc el y eltrón	24.9	31.5	31.8	32.1	22.6	28.3	28.2	28.3	20.7	32.7	33.7	33.3

\* El valor agregado y las remuneraciones están en millones de pesos de ese año, viejos pesos

\*\* El valor agregado y las remuneraciones están en millones de pesos

Fuente: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985*, México, 1986.

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1990-1995*, Aguascalientes, 1996.

*Estadística de la industria maquiladora de exportación 1995-2000*, Aguascalientes, 2001.

**CUADRO 22**  
**Remuneraciones Reales por Persona Ocupada\***

Periodo	Total	obreros	técnicos	Empl	Ob/Emp	Obr/ tec	Tec/ empl
1980	22048	14558	29816	37031			
1980	100.0	100.0	100.0	100.0	39.3	48.8	80.5
1981	99.4	99.4	97.0	96.8	40.4	50.0	80.7
1982	108.0	103.8	98.7	107.5	38.0	51.4	73.9
1983	86.0	80.9	84.0	92.6	34.4	47.0	73.1
1984	84.4	78.2	84.9	94.6	32.5	45.0	72.2
1985	83.9	76.1	85.1	98.1	30.5	43.7	69.8
1986	82.0	71.4	82.9	98.7	28.4	42.0	67.6
1987	83.4	70.5	86.8	102.7	27.0	39.7	68.1
1988	79.7	66.3	82.8	100.4	26.0	39.1	66.3
1989	84.8	66.1	86.8	98.7	26.3	37.2	70.8
1990	86.3	64.5	84.0	105.0	24.2	37.5	64.5
1991	84.3	62.7	78.5	100.0	24.7	39.0	63.2
1992	85.9	61.9	79.6	99.9	24.3	37.9	64.2
1993	85.8	62.3	80.8	104.4	23.4	37.6	62.3
1994	89.5	65.6	83.6	107.3	24.0	38.3	62.8
1995	84.2	59.5	80.7	108.7	21.5	36.0	59.8
1996	79.5	54.7	75.8	101.8	21.1	35.2	59.9
1997	80.9	57.5	74.4	102.1	22.2	37.8	58.7
1998	84.1	58.7	77.7	112.6	20.5	36.9	55.6
1999	85.2	58.4	78.1	114.2	20.1	36.5	55.1
2000	91.0	61.5	84.0	120.9	20.0	35.7	56.0
	Total	obreros	técnicos	Empl	Ob/Emp	Obr/ tec	Tec/ empl
2000	71474	32256	89605	157472			
2000	100.0	100.0	100.0	100.0	20.5	36.0	56.9
2001	109.0	110.1	103.9	106.4	21.2	38.2	55.6
2002	115.2	115.5	104.9	112.4	21.1	39.6	53.1
2003	115.1	113.1	103.4	115.5	20.1	39.4	51.0
2004	114.9	115.2	106.7	117.5	20.1	38.9	51.7
2005	115.3	114.3	105.8	114.5	20.5	38.9	52.6
2006	117.2	115.7	106.1	117.0	20.3	39.3	51.6

\* Pesos de 1994 para los datos de 1980-2000;  
y de 2002 de 2000 a precios de junio de 2002.

Fuente: INEGI, *Industria maquiladora de exportación*, Aguascalientes,  
abril 2001 y febrero 2007.

**EXPORTACIONES MAQUILADORAS DE LA REPUBLICA DOMINICANA 1980-2008**

(millones de dólares)

	T bienes	T maq	Confección	Total cte, 200	Conf Ct 2000	Trec Total	Trec Conf	Conf / Total	Divisas
1980	962	117							45
1985	739	400		576					48
1990	735	1123		1371		137.9			196
1991	658	1416		1677		22.3			250
1992	563	1839		2129		27			306
1993	3211	2511	1458	2841	1650	33.4		58.1	401
1994	3453	2716	1616	3009	1790	5.9	8.5	59.5	441
1995	3780	2907	1787	3156	1940	4.9	8.4	61.5	509
1996	4053	3107	1802	3311	1920	4.9	-1	58	545
1997	4614	3596	2273	3769	2382	13.8	24.1	63.2	701
1998	4981	4100	2395	4250	2483	12.8	4.2	58.4	823
1999	5137	4332	2385	4426	2437	4.2	-1.8	55.1	887
2000	5737	4771	2451	4771	2451	7.8	0.6	51.4	1019
2001	5276	4482	2274	4377	2221	-8.3	-9.4	50.7	978
2002	5165	4317	2173	4144	2086	-5.3	-6.1	50.3	887
2003	5471	4407	2196	4142	2064	0	-1	49.8	811
2004	5936	4685	2121	4280	1938	3.3	-6.1	45.3	870
2005	6145	4750	1905	4202	1685	-1.8	-13	40.1	1005
2006	6610	4679	1734	4010	1486	-4.6	-11.8	37.1	974
2007	7237	4525	1367	3777	1141	-5.8	-23.2	30.2	1011
2008		4545	1145	3756	946	-0.5	-17.1	25.2	1032

Tasas de crecimiento

	Total	Textil
1980-1990	20.3	^
1990-2000	13.3	
1993-2000	7.7	5.8
2000-2008	-0.2	-0.9
1980-1993	21.9	-1.6

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas, *Informe estadístico del sector zonas francas, 2000, 2004 y 2008*, Santo Domingo, 2001, 2005 y 2009.

**CUADRO 24**  
**PARQUES INDUSTRIALES DE ZONAS FRANCAS**

1.-	1969	La Romana I	Privado	33-	1995	Excel Boca Chica	Privado
2.-	1973	San Pedro de Macoris	Público	34.-	1995	Global	Privado
3.-	1974	Santiago I y II	Mixto	35.-	1996	Navarrete	Privado
4.-	1983	Puerto Plata	Mixto	36.-	1996	Palmar Abajo	Privado
5.-	1986	Baní	Privado	37.-	1997	Caribbean Ind. Park	Privado
6.-	1986	San Cristobal (Itabo)	Privado	38.-	1997	Laguna Prieta	Privado
7.-	1986	San Isidro	Privado	39.-	1997	Palmarejo	Privado
8.-	1987	La Romana II	Privado	40.-	1997	Pontezuela	Privado
9.-	1987	La Vega	Público	41.-	1997	Santiago-Jánico	Privado
10.-	1988	Bonao	Público	42.-	1997	Tamboril	Privado
11.-	1988	Chem Tec	Privado	43.-	1999	Bayaguana	Público
12.-	1988	Esperanza	Público	44.-	1999	Salcedo	Público
13.-	1988	Hainamosa	Privado	45.-	2000	El Seibo	Público
14.-	1988	Villa Mellía	Privado	46.-	2000	Jaibón	Privado
15.-	1989	Barahona	Público	47.-	2000	Los Minas	Público
16.-	1989	Laa Américas	Privado	48.-	2001	Azúa	Público
17.-	1989	Moca	Público	49.-	2001	Parque Cibernético de Sto D.	Mixto
18.-	1989	Nigua	Privado	50.-	2001	Hato Nuevo	Público
19.-	1989	Villa Altagracia	Público	51.-	2001	La Canela	Privado
20.-	1990	Cotuí	Público	52.-	2001	Montecristi	Público
21.-	1990	Hato Mayor	Público	53.-	2001	Quisqueya	Público
22.-	1990	Higüey	Público	54.-	2001	Zona Frnaca Ind Luna	Privado
23.-	1990	La Amería	Público	55.-	2002	Don Rafael	Privado
24.-	1990	Los Alcarrizos	Público	56.-	2002	Multimodal Caudedo	Privado
25.-	1990	Pedernales	Público	57.-	2004	Bella Vista	Privado
26.-	1990	San Fco. de Macoris	Público	58.-	2004	Don Pedro	Privado
27.-	1993	Gurabo	Privado	59.-	2004	La Palma	Privado
28.-	1993	PIESA	Privado	60.-	2004	PEVISA	Privado
29.-	1993	PISANO	Privado	61.-	2005	El Limonal	Privado
30.-	1993	Santiago-Licey	Privado	62.-	2005	La Hispaniola	Privado
31.-	1993	Zofinma (Mao)	Privado	63.-	2006	Dos Rios	Privado
32.-	1994	Haina	Privado	64.-	2007	Multiparques	Privado

Fuente: Consejo Nacional de Zonas Francas, *Informe estadístico del sector zonas francas*, 2000, 2004 y 2008, Santo Domingo, 2001, 2005 y 2009.

**CUADRO 25****PIB 2000**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Producto interno bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	10.7	12.3	22.6	14.4	19.2
Explotación de minas y canteras	0.1	0.4	0.5	0.5	1.1
Industrias manufactureras	24.1	23.0	13.0	20.5	17.1
Electricidad, gas y agua	2.8	0.6	3.9	2.5	2.1
Construcción	3.6	3.6	2.1	5.9	3.8
Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	17.8	19.9	24.7	14.7	17.0
Transportes, almacenamiento y comunicaciones	9.7	8.5	10.1	7.6	6.6
Establ fin, seg, b inmueb y serv a las empresas	11.6	15.4	9.6	13.6	9.0
Actividades Inmobiliarias	4.9	8.4	4.6	4.8	6.7
Servicios comunales, sociales y personales	12.9	10.6	13.4	14.8	14.4
Servicios gubernamentales	2.4	5.5	7.7	5.6	7.1

**PIB 2007**

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Producto interno bruto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	10.0	12.5	13.3	13.3	20.2
Explotación de minas y canteras	0.1	0.4	0.7	0.4	1.0
Industrias manufactureras	23.3	22.7	18.5	20.9	18.7
Electricidad, gas y agua	4.5	0.7	2.6	1.9	2.2
Construcción	2.7	3.5	4.2	4.0	4.3
Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles	16.2	20.4	12.1	13.5	16.6
Transportes, almacenamiento y comunicaciones	13.9	9.7	9.1	10.4	7.3
Establ fin, seg, b inmueb y serv a las empresas	13.3	14.9	14.2	19.8	9.9
Actividades Inmobiliarias	4.3	7.8	10.0	4.4	6.6
Servicios comunales, sociales y personales	10.9	9.2	21.6	15.3	13.8
Servicios gubernamentales	1.9	4.7	6.3	5.6	6.1

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico 2008. Anexo estadístico*, [www.cepal.org](http://www.cepal.org)