

6
2ejem.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

LA MAQUILA DE EXPORTACION COMO
RESULTADO DE LA DIVISION INTERNA-
CIONAL DEL TRABAJO. DESARROLLO Y
APLICACION EN MEXICO (1990 - 1995)

T E S I S

Que para obtener el título de:

Licenciado en Relaciones Internacionales

p r e s e n t a

HECTOR ARREDONDO OZUNA



México, D. F.

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2662883



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.

Dedico este trabajo a quienes siempre han estado conmigo

*A mi madre, a la memoria de mi padre,
a mi esposa, a mis hijas y a mis hermanos*

Agradezco a Dios el valor de la vida y por permitirme disfrutarla plenamente, allegándome de amigos y aprendiendo sabias lecciones que me han enseñado los caminos a seguir y que me motivan cada día a dar más de mí.

Agradezco a Lucila y Alfonso, mis padres, a quienes siempre tengo en cuenta por sus sabios consejos, su cariño desmedido, su calor de hogar y por el ejemplo que a la fecha conduce mis acciones.

A Ana Bárbara, mi esposa, de quien siempre he recibido su amor y apoyo en las decisiones que he tomado y quien fue un constante estímulo para concluir esta tesis.

A Chiqui y a Diana, mis preciosas hijas, por la alegría que expresan todos los días y de quienes su amor me motiva a dar siempre lo máximo a favor de ellas.

A Doncho, Mickey, Queta y Güero, mis hermanos, a quienes agradezco su apoyo y les reconozco su voluntad de lucha en busca de sus metas.

A todos ellos de quienes percibo un constante impulso para seguir adelante y superar lo alcanzado hasta el día de hoy.

**LA MAQUILA DE EXPORTACION COMO RESULTADO DE
LA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.
DESARROLLO Y APLICACION EN MEXICO (1990-1995).**

INDICE

INTRODUCCION	1
CAPITULO I.- DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION.....	12
CAPITULO II.- PROMOCION Y FOMENTO MUNDIAL	20
II.1.- TIPOS DE PLANTAS MAQUILADORAS.....	20
II.2.- MECANISMOS DE FOMENTO.....	21
II.2.1.- SISTEMA CERRADO.....	23
II.2.2.- SISTEMA ABIERTO.....	25
II.3.- PROMOCION EN PAISES DESARROLLADOS.	28
CAPITULO III.- ESCENARIOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION.....	33
III.1.- LOCALIZACION.	33
III.2.- IMPORTANCIA DENTRO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	41
III 3 - IMPORTANCIA PARA LOS PAISES EN LOS CUALES SE INSTALAN	44
CAPITULO IV.- EVOLUCION Y FOMENTO DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION EN MEXICO	51
CAPITULO V.- ALCANCES Y PERSPECTIVAS DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION EN MEXICO	61
V.1.- EVOLUCION 1990 - 1995.....	61
V.2.- ESTRUCTURA SECTORIAL 1990 - 1995	76
V.3.- PERSPECTIVAS Y DESARROLLO NACIONAL.....	80
CONCLUSIONES	98
BIBLIOGRAFIA	112

INTRODUCCION

El estudio de la maquila de exportación que se realiza en presente trabajo de investigación, tiene como objetivo conocer los aportes que proporciona un tipo de actividad productiva que mediante la división internacional del trabajo vincula la estrategia técnica – comercial de empresas de los países desarrollados con la mano de obra de los países subdesarrollados.

En torno a este objetivo se analiza la división internacional del trabajo como factor para la reducción de costos a través del traslado de empleos hacia donde son más baratos; los instrumentos de promoción y fomento que permiten la operación de las maquiladoras; los escenarios que esta actividad registra en el contexto internacional y las estrategias empleadas por algunos países - en especial los asiáticos -.

Soportado en este marco analítico, se profundiza la investigación en el caso de México, mediante la revisión de los diferentes instrumentos que desde 1965 a la fecha regulan y fomentan la maquila; la evaluación de sus resultados, realizando su acotamiento a un período reciente, 1990 – 1995, que permita ubicar tendencias y perspectivas.

En este contexto, se plantea la hipótesis de que las maquiladoras de exportación son etapas de ensamble o acabados que se trasladan con el propósito de reducir costos y no en función de estrategias de complementación industrial. Sus beneficios en materia de empleos y divisas resultan de una operación que depende de decisiones externas y no de los programas o esquemas de regulación que instrumente el país en donde operan.

Bajo un criterio empresarial, la instalación de una planta maquiladora de exportación por sus ventajas arancelarias, por la reducción de costos y por no modificar la estructura y tecnología del proceso productivo, es una atractiva opción para empresas que buscan mantener o incrementar su participación en el comercio mundial.

Para una política de desarrollo, es conveniente su fomento por el beneficio que representa generar empleos ante constantes problemas de desempleo y por contribuir con divisas adicionales a las que genera el aparato productivo local.

Criterios empresariales y de política de desarrollo, que al evaluar sus resultados y de ahí sus aportes, ponen de manifiesto que la maquila al ser una etapa de un proceso integrado productiva y comercialmente a una planta matriz localizada en el exterior, no es una industria como tal y no se plantea como objetivo su vinculación con el aparato productivo local, por lo que no favorece esquemas de integración o para el desarrollo de proveedores que se beneficien del mercado hacia donde se destina la producción maquilada.

En este tenor y como se analiza en el capítulo I, la división internacional del trabajo, es utilizada como una alternativa de rápida capitalización en la reducción de costos, por empresas que tienen problemas de mercado, trasladando procesos de montaje o de labores de repetición, a países donde existe una amplia oferta de mano de obra barata.

La forma en como una empresa decide la participación de la mano de obra dentro de su proceso productivo, toma en consideración los niveles y volúmenes de producción, el tipo de técnicas utilizadas y/o en desarrollo, además de la rentabilidad y presencia del producto final en el mercado.

El factor de diferencial de salarios, depende del país a seleccionar ya que por ejemplo en el año de 1995 mientras el salario por hora era de 12.1 dólares en Estados Unidos, en México era de 2.4 dólares, en Hong Kong de 4.3 dólares y en Corea del Sur de 8.1 dólares.

Adicional a la disponibilidad de mano de obra y al diferencial de sueldos entre países desarrollados y subdesarrollados, la división internacional del trabajo es un recurso que contrarresta los cambios ocurridos en la organización laboral de los países desarrollados, en donde se ha reducido el personal operativo y se ha incrementado el de supervisión.

Para analizar las características que en la operación adquieren las etapas que se trasladan, en el capítulo II, se analizan los diferentes tipos de maquiladoras y los esquemas de regulación y fomento que han instrumentado los países receptores.

Se ha generalizado la aplicación de un régimen basado en permisos de importación temporal libre de impuestos, con la obligación de exportar la totalidad de la producción, teniendo sus variantes en el propósito que cada país pretende de la instalación de este tipo de ente empresarial y coincidiendo en la mayoría de los casos en la intención de favorecer a las regiones de mayor atraso relativo o en donde no existe actividad industrial.

Dentro de las variantes, se pueden mencionar la creación de parques industriales ex – profeso bajo regímenes de excepción (zonas libres de importación), donde no se permite la participación del aparato productivo local. También la creación de parques o zonas que sólo permiten la operación de maquiladoras especializadas en determinados

sectores. O el caso de esquemas que limitan la instalación de este tipo de plantas a una sola región o área industrial.

Mecanismos que han entrado en contradicciones por el hecho de que las maquiladoras cambian de localización con mucha facilidad, debido entre otras razones a las decisiones de su matriz, a la ventaja que les puede dar su ubicación en otro país, o a problemas de orden laboral, sin que ello represente una afectación a sus procesos o costos debido a que su inversión en activos y capital es mínima.

Esta situación genera nerviosismo entre los países receptores, debido a que no pueden compensar los empleos y divisas de la maquila, provocando que los esquemas de promoción se complementen con el otorgamiento de facilidades y estímulos (excensiones fiscales, parques industriales, servicios industriales, carreteras, fletes, financieros, entre otros), además de provocar una competencia por atraer y mantener este tipo de inversión.

Competencia que demuestra que pese al perfeccionamiento de los mecanismos de promoción y fomento, las maquiladoras de exportación operan como un eslabón más de la estructura transnacional de producción - comercialización, en la que la internacionalización de la producción es en favor de la estrategia comercial establecida por las empresas y no en función de las políticas que para el desarrollo económico y regional establece el país en donde se instalan¹.

¹ Bujarin, Nicolai. "La Economía y el Imperialismo", México, 1977, Ed. Siglo XXI, Cuadernos Pasados y Presente, 4ª Edición, pp. 38 y 58-70

Emmanuel Arghiri. "El intercambio Desigual, Imperialismo y Comercio Internacional", México, 1976, Ed. -Siglo XXI, Cuadernos Pasado y Presente, 3ª Edición, pp. 1-32.

Si bien los cambios manifestados desde fines de los 80's y durante los 90's han motivado nuevas formas de organización y comercialización en el entorno internacional, como lo son las organizaciones de libre comercio, los bloques regionales, etc., se mantiene en el concepto empresarial el precepto de rentabilidad y de ahí la forma en como esquemas como el de la división internacional del trabajo se mantengan o se adecuen.

Como se manifiesta en el capítulo III, son más de 60 países los que han desarrollado *infraestructura para las maquiladoras*, predominando la instalación de plantas de los sectores de bienes de consumo como el de alimentos, de empresas con problemas de contaminación como las petroquímicas, así como de sectores con alto nivel de competitividad como el automotriz.

Influye también en estas decisiones, el tipo y volumen de los productos a maquilar, el costo de fletes, las facilidades aduaneras, la existencia de *infraestructura de carga* y la existencia de políticas de integración entre naciones.

Los números que reporta la operación de las maquiladoras (aún y cuando en ocasiones debe tenerse en cuenta como un comercio intraempresa) significaron alrededor de 89,540 millones de dólares en 1996, lo que representa alrededor del 20% del valor de lo exportado por los países subdesarrollados².

Montos que desde principios de la *década de los setenta hasta la actual*, han mantenido una tendencia constante de crecimiento, lo que presupone que hacia fines de siglo estos volúmenes lleguen a significar alrededor de un 18% de la exportación mundial.

Al no existir convenios o estrategias para su vinculación técnica con el aparato productivo local, se cuestiona su efecto multiplicador sobre la base del desarrollo de economías de escala, además de que es difícil estructurar un sector relativamente completo tomando en cuenta el carácter fragmentario de los procesos de maquila, así como su dependencia vertical hacia la matriz.

² Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis. "Economic and Trade Data by Country", www.lib.umich.edu/libhome/Documents.center/stecon.html, november 1997, pp.28.

Los intentos para lograr un beneficio a escala regional o por grupo de países, han motivado la creación de organizaciones orientadas al uso de sistemas y procedimientos para promover la calidad y competitividad, sin embargo la competencia entre países receptores y el que ellos no cuenten con un aparato productivo interno competitivo o interesado en participar en estos mercados, ha limitado los esfuerzos de grupo.

Si un país que permite la inversión extranjera no tiene la capacidad o no promueve programas para orientar a su aparato productivo en función de la acumulación y expansión interna y que a partir de ello participe en el mercado mundial, las estrategias transnacionales (a través de filiales, maquiladoras u otros tipos de inversión) sólo aprovecharán la inversión para ejercer una influencia directa en los patrones de consumo, beneficiándose de un importante porcentaje del empleo y de la inversión nacional³.

Del análisis de las características y condiciones de operación en el contexto internacional, se estudia el caso de México en el capítulo IV, donde el régimen que permite la instalación de maquiladoras se estableció a partir del año de 1965.

Son tres décadas en las que sobre la base de la legislación aduanera y en función a un programa anual de trabajo, el Gobierno Federal regula su operación. Sus mecanismos de control le permiten conocer al nivel de cada una de las maquiladoras en operación, los procesos sujetos a maquila (rama o sector en que participa), el número de empleos, el valor de las operaciones y el lugar de su instalación.

³ Franjzyber y Martínez Tarragó. "Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", México, 1976, Ed. F.C.E., pp. 20-26 / 36-47.
Caputo Orlando y Pizarro Roberto. "Imperialismo, Dependencia y Relaciones Internacionales", Argentina, 1971, Ed. Amorrortu, pp. 272-276.

Respecto a las facilidades que se otorgan para la operación, al igual que en otros países, existe un régimen de importación temporal que autoriza la exención del pago de impuestos, no se limita la instalación a una región en específico (aún y cuando en su mayoría se localizan en la frontera norte) y pueden constituirse con el 100% de capital extranjero.

Adicional a la generación de empleos y divisas, los objetivos establecidos para su fomento, pretenden promover una plataforma exportadora mediante su vinculación con el aparato productivo nacional, vía la incorporación de insumos nacionales o mediante el aprovechamiento de la capacidad ociosa instalada de empresas mexicanas.

Los resultados alcanzados de su operación en México, para efectos de la presente investigación se acotan al período 1990 – 1995, que como se muestra en el capítulo V refleja la tendencia de esta actividad y permite reflexionar sobre sus perspectivas dentro de los programas de desarrollo del país.

Considerada siempre como una actividad diferenciada del aparato productivo y por ende de los programas de desarrollo instrumentados para este, la maquila que opera en México ha consolidado un sector de importancia para la balanza de pagos y para la región de la frontera norte.

Hacia 1995, se constituía por 2,104 plantas en operación, que generaban 639,979 empleos, con una derrama salarial por 2,082 millones de dólares y 4,160 millones de dólares por concepto de valor agregado. Manifestando una tendencia de crecimiento respecto a 1990 de 23.2% en el número de plantas en operación, de 42.9% en términos

de empleo, de 23.3% en valor agregado y del 20.3% en términos de sueldos. Promedios por encima de lo generado por la actividad manufacturera nacional⁴.

Por lo que hace a su presencia en la región de la frontera norte, en 1995 concentraba el 63.5% de las plantas en operación, que fueron responsables del 72.5% de los empleos, del 73.4% del valor agregado y del 78.2% de los sueldos⁵.

La forma de organización y de convivencia entre las ciudades fronterizas de México y Estados Unidos, es tal vez el factor más importante para que se presente esta concentración, ya que favorece el aprovechamiento de la infraestructura instalada (parques industriales, vías de comunicación, oficinas aduanales, etc.) y ha contribuido a desarrollar una estructura paralela en las ciudades fronterizas estadounidenses, a la que comúnmente se le conoce como plantas gemelas y que favorece la agilidad de los procesos y trámites, así como la supervisión.

Comparada contra los indicadores nacionales, en 1995 el empleo de la maquila representó un 20.7% de lo generado por la industria nacional, el 2.3% de la población económicamente activa nacional y el 33.1% de la frontera. En términos de horas - hombre significó el 5.9% de lo generado por la industria manufacturera. En materia de comercio exterior representó el 26.8% de lo exportado por el país⁶.

Por lo que corresponde a su estructura sectorial, se concentra principalmente en las ramas de: materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios; maquinaria y

⁴ INEGI. "Estadística de la Industria Maquilladora de Exportación 1990 - 1995", Aguascalientes, Ags. 1996, INEGI, PP.48
INEGI "Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996", Aguascalientes, Ags., 1997, Inegi, pp. 646.

⁵ IBIDEM

⁶ INEGI "Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996", op. cit.

aparatos eléctricos y electrónicos; así como la textil. Siendo esta última la que más ha contribuido a los objetivos de desconcentración de la frontera norte.

Por origen de la inversión, como por el mercado de destino, la operación de las maquiladoras en México está concentrada en el mercado estadounidense. Debido principalmente a que las plantas instaladas responden en línea vertical a una matriz localizada en Estados Unidos, o porque empresas de otro país (europeos y asiáticos) comercializan en ese mercado.

Al tratar de identificar aportes adicionales, o la estructura de programas de desarrollo donde el aparato productivo local interactúe o aproveche directamente el flujo de recursos que genera la maquila y los mercados en donde participa, no se aprecian aportes de importancia y de ahí el planteamiento a la forma en como debería de fomentarse esta actividad.

El mayor acercamiento del aparato productivo se ha llevado a cabo mediante programas de exportación indirecta vía la compra de insumos, sin embargo el éxito ha sido marginal, como consecuencia de la falta de interés del capital local, ya sea por la dificultad que representa abastecer desde el centro del país hacia la frontera norte, o por la falta de capacidad para cumplir con los requisitos o volúmenes exigidos.

Aunque también es importante acotar que el inversionista nacional prefiere participar en mercados cautivos que no requieren de grandes inversiones, ni implican riesgos comerciales. Tan es así que los principales exportadores de manufacturas son empresas transnacionales.

Esta falta de interés y/o capacidad, hace que los mecanismos de fomento, sean sólo eficientes en su parte reguladora, pero que no sean funcionales como instrumentos de desarrollo, haciendo depender de decisiones externas a un número importante de empleos y recursos.

La exención de impuestos que permite la operación de la maquila, debe corresponder a un compromiso con el aparato productivo, que motiven el desarrollo de proveedores, como lo puede ser el establecimiento de candados para la compra de determinados insumos sobre la base de lo que internamente se produce con ventajas comparativas, el desarrollo de programas de producción compartida, la transferencia de tecnología, o mediante convenios con instituciones técnicas o de enseñanza superior.

El carácter fragmentario y temporal en lugar de ser una limitante, debe ser medido por el empresario nacional de manera que lo pueda utilizar como plataforma para incorporarse al proceso maestro o a los procesos asociados y no limitarse a la venta de insumos.

Se debe romper el carácter transnacional que favorece intereses empresariales a quien no le interesan las estrategias de complementación industrial, ya que en caso contrario, sobre cualquier propósito de desarrollo, predominará la estrategia de mantener e incrementar los niveles de acumulación y rentabilidad, donde sin necesidad de una mayor integración se aprovecha la existencia de una gran oferta de mano de obra barata.

De ahí que una parte de los empleos y divisas del país receptor se condicionen o se haga depender del exterior, sin recibir a cambio un estímulo o impulso real para incrementar la inversión del aparato productivo interno en las regiones en donde se

localizan las maquiladoras. Los actuales esquemas de fomento sólo ven al empresario nacional como un proveedor y no se ha motivado un esquema donde el aparato productivo local sea quien determine la temporalidad y los sectores en los que debe participar la maquila.

CAPITULO I.-

DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO Y PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION

Desde mediados de los años sesenta se ha consolidado un sistema de producción que a diferencia de otras formas de penetración de la inversión extranjera, no tiene como finalidad abastecer de materias primas a una matriz o participar en el mercado local.

La maquila de exportación es una fase de un proceso productivo localizado en el exterior que se traslada con la finalidad de aprovechar el diferencial de sueldos y realizar a un menor costo los montajes y/o acabados que requieren del uso intensivo de mano de obra.

La división internacional del trabajo en la cual se soporta la operación de maquila, permite mantener la competitividad y rentabilidad deseada, al conservar el ritmo de operación acorde a las circunstancias que impone el mercado y mantener en el país de origen las etapas del proceso productivo intensivas en capital y que involucran investigación y desarrollo.

Instalar fuera del proceso productivo base una planta ensambladora, no involucra un riesgo técnico, toda vez que son operaciones en línea y rutinarias, que con la mínima capacitación garantizan la destreza y productividad que son requeridas por la matriz. Los problemas inherentes a la división física del proceso productivo, son superados con la modernización y agilidad alcanzada en los sistemas de control de inventarios, de distribución comercial, de comunicación y de transporte.

No obstante el constante avance tecnológico y la modernización de los sistemas de producción, no siempre se puede evitar el mantener líneas de producción intensivas en el uso de mano de obra, toda vez que pese a que se cuente con la capacidad de innovar en el proceso productivo global y avanzar en el recambio tecnológico que impone la competencia internacional, los patrones de consumo pueden hacer incosteable la estandarización de los sistemas productivos y por ende no siempre resulta rentable la automatización total.

Los cambios y la adaptación en la relación producción - distribución - comercialización - consumo, se manifiestan muy rápido y crean una inestabilidad económica constante que influye en el tiempo de vida mercantil del producto y en la capacidad para mantener el sistema productivo.

Una maquila que utiliza la división internacional del trabajo, permite abatir los costos de producción y apoyar la situación comercial y financiera de la matriz, hasta asegurar la rentabilidad en la aplicación de una nueva tecnología.

Tanto la automatización, como la conveniencia de operar con una planta maquiladora de exportación, están vinculadas a la situación comercial y no necesariamente a la obsolescencia que determinado proceso industrial puede tener.

No obstante que la innovación tecnológica mantiene una tendencia permanente, las estrategias industriales no se enfocan a producir por producir. Además de que los empresarios tienen en consideración las limitaciones que están asociadas a la relación que existe entre la difusión tecnológica y las condiciones de mercado; a la posibilidad de

apropiarse del conocimiento técnico; así como a la capacidad de adaptación técnica y financiera de las empresas⁷.

Además de que se toma en cuenta la adaptación de procesos que requieren de una mayor automatización, el costo de la inversión y su recuperación en función de las relaciones que una empresa o sector tiene, o puede tener, con otros sectores.

La relación vertical con quienes también deben de invertir para incorporarse a la nueva forma de producción, constituye un factor de peso en las decisiones de la tecnología que se debe aplicar para modificar el proceso de producción o el producto que se comercializa. Toda vez que no siempre la rápida evolución de la tecnología de un sector implica la inmediata realización de inversiones en procesos con niveles elevados de automatización de otros sectores, a pesar de que se pueda incrementar el nivel de producción⁸.

Es por eso que al identificar los costos de lo que técnicamente es posible pero comercialmente no es rentable, la instalación de una planta maquiladora en el exterior adquiere un significado de peso dentro de la planeación productiva - comercial, al permitir con un menor costo, mantener y en algunos casos incrementar, la capacidad de producción. La división internacional del trabajo en este caso, es un eslabón entre la *conveniencia técnica de desarrollar determinado proceso y la ventaja comercial de su*

⁷ Minlan, Isaac. "Progreso Técnico e Internacionalización del Proceso Productivo: El Caso de la Industria Maquiladora de Tipo Electrónica", México, 1981, Ensayos CIDE, pp. 133.

Citando el tomo III del Capital, el autor hacer ver que los aumentos de productividad que pudieran lograrse con equipos cada vez más mecánicos, no compensan en términos de utilidades los aumentos en el grado de automatización, debido a la inclusión de los efectos de la rápida obsolescencia, que implica desaparecer del mercado.

⁸ Un ejemplo que permite apreciar la influencia de intersectores y de rápida obsolescencia tecnológica, nos lo da la electrónica. Sector industrial en donde no obstante que se aplican procesos técnicamente sofisticados, la rapidez con la que se manifiestan los cambios en los productos de consumo, impide que las etapas en constante evolución puedan automatizarse totalmente, toda vez que afectaría la rentabilidad deseada.

aplicación, al permitir que no se detenga la innovación y que se mantenga el costo directo por mano de obra en términos de competitividad⁹.

Adicional al factor de innovación, la división internacional del trabajo al aprovechar la *relocalización de etapas* de procesos industriales, también permite capitalizar a favor de la rentabilidad del producto final, el cambio que se ha manifestado en la estructura ocupacional de los países desarrollados, donde la creciente aplicación de sofisticados equipos industriales ha motivado la sub-utilización de los recursos humanos (número de horas - hombre ocupadas) y ha provocado incrementos en la estructura de sueldos. Debido principalmente por la:

- Disminución del personal empleado en la producción en relación al que labora en el sector de los servicios;
- Disminución en las necesidades de obreros calificados y aumento del personal directivo y técnico;
- Incremento en la contratación de trabajadores eventuales (jornaleros y migrantes).

Características a las que se suma la sustitución de la capacitación orientada a alcanzar un mejor rendimiento en los sistemas de producción, por una capacitación específica o especializada dirigida a operarios y supervisores de máquinas, como

⁹ Opalín, León y Romero Rafael. "Industria Maquiladora de Exportación", Maquiladoras. Su estructura y operación, México, 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, pp.3-12.

Trajtenber, Raúl. "Transnacionales y Fuerza de trabajo en la Periferia: Tendencias Recientes en la Internacionalización de la Producción", México, 1978, ILET, pp. 59.

Teutil, Guillermo. "La Industria Maquiladora como Generadora de Empleo y Divisas", El Economista Mexicano, México, 1980, pp. 103-117.

Los autores coinciden en señalar en que a partir de este objetivo surge la habilidad industrial para distribuir geográficamente el proceso productivo, el cual sería antieconómico trasladar en su totalidad a los países subdesarrollados.

consecuencia de que la especialidad en los oficios ha desaparecido, en favor de la fusión de labores como nueva forma de organización de la producción.

De esta forma la división internacional del trabajo mediante el esquema de maquila permite el perfeccionamiento técnico, capitaliza el cambio en la organización laboral, incrementa la rentabilidad de los procesos industriales involucrados y genera importantes ahorros, como lo manifiesta el ejemplo del caso de las empresas estadounidenses a quienes les significa un ahorro que se estima entre 10 mil y 15 mil dólares anuales por trabajador¹⁰.

Estimándose con base al diferencial de sueldos, que mientras al trabajador de la maquiladora se le paga un sueldo en promedio, de 2.4 dólares por hora, al obrero estadounidense la hora le representa ingresos de alrededor de 12.1 dólares. Sueldos que si suman los beneficios de seguridad social y prestaciones, se incrementan a 3.0 dólares por hora en el primer caso y a 18 dólares en el segundo¹¹.

Ante la protesta de agrupaciones laborales en contra de la instalación de maquiladoras, el argumento del ahorro, ha predominado sobre cualquier otro, a tal grado que la respuesta que empresas estadounidenses han dado a estas posiciones, es que ante el incremento de la competencia mundial, tanto en sus mercados internos como en los de exportación, el no operar de esta forma, obligaría a muchas empresas al cierre o al traslado total de sus instalaciones.

¹⁰ The U.S., México and Maquiladoras: Where complementary economic policies work", *Fortune International*, núm. 17, august 1996, pp. 67-74.

¹¹ IBIDEM

Estos argumentos ponen de manifiesto que el interés comercial de hacer rentable el proceso productivo, esta por encima del interés social de generar o conservar empleos, máxime si estos son muy especializados y caros.

Presiones sindicales o de orden social, que también deben tener en cuenta que la maquila se realiza a partir de productos importados, a los que una vez efectuados los montajes, ensambles o empaques requeridos, se reincorporan al proceso productivo o comercial de la propia planta matriz, independientemente del mercado al cual se destinen, conservando en el país de origen un número representativo de empleos.

Es decir, se interactúa mediante la división internacional del trabajo, generando empleo en ambos esquemas, estimándose que en el año de 1995, las maquiladoras generaron aproximadamente 4.3 millones de fuentes de trabajo en los países subdesarrollados, mientras que tan sólo en Estados Unidos 5.5 millones personas laboraron en trabajos relacionados con fases anteriores o posteriores a la maquila¹².

En un ejercicio entre los empleos generados respecto a los montos que involucra cada etapa del proceso de producción y comercialización, nos muestra que por ejemplo en el caso de México hacia principios de la década de los noventa, por cada mil millones de dólares de maquila estadounidense se generaban alrededor de 30,000 empleos, mientras que en Estados Unidos los componentes trasladados para las maquiladoras mexicanas por valor de 21.3 mil millones de dólares, proporcionaban alrededor de 950,000 empleos¹³.

¹² IBIDEM.

¹³ IBIDEM.

A lo que habrá que sumar, en ambos casos, los empleos indirectos que no genera la propia maquila, como lo son los relacionados con fletes, comercio, mantenimiento, etc.

En este contexto, el aprovechamiento de la división internacional del trabajo no sólo se da para la operación de las plantas maquiladoras de exportación, sino para el control todo el proceso productivo, encontrando un elemento de negociación a favor de la rentabilidad del producto final respecto a los empleos generados tanto para el país de origen, como en el país en donde se instalan¹⁴.

Lo anterior sin perder de vista que la estabilidad de los empleos generados, tanto en el país de origen como en el país receptor, esta condicionada a los ciclos de producción y de comercialización de la empresa matriz, en los que realiza la selección y contratación de un tipo de obrero muy específico, dando preferencia a la contratación de mujeres jóvenes, toda vez que los requisitos para el obrero de línea no exigen experiencia:

- Mano de obra que perciba el salario más bajo.
- Obreros no calificados o poco calificados y con alta capacidad operativa.
- Destreza y disciplina.

Para un país que permite la instalación de maquiladoras, se presenta la alternativa de una actividad que contribuirá a reducir sus problemas de desempleo, sin embargo el estar asociado a un esquema de división internacional del trabajo establecido y condicionado desde del exterior, debe de contrarrestarse mediante mecanismos que la

¹⁴ F. Frobel, J. Heinrichs y O. Kreye: "La Nueva División Internacional del Trabajo. Paro Estructural en los Países Industrializados e Industrialización de los Países en Desarrollo", México, 1981, Siglo XXI, pp. 577. Los autores hacen mención de que para fines de siglo, se habrán trasladado alrededor de 10 millones de empleos hacia los países subdesarrollados.

consideren como una actividad temporal y complementaria a sus políticas y/o programas de desarrollo (industrial o regional).

El no estructurar una estrategia para que el aparato productivo local capitalice o se incorpore a la división internacional del trabajo de las maquiladoras, estos empleos sólo significarán una solución alternativa a los graves problemas de desempleo, pero condicionando un determinado número de empleos a la temporalidad y características de contratación que se impongan desde el exterior.

La disponibilidad de mano de obra barata, no es mercancía a cambio de la cual los países subdesarrollados puedan compensar la debilidad de su aparato productivo interno y su falta de participación en el mercado mundial.

Las tasas de desempleo que se registran en los países subdesarrollados son tan altas, que si no se generan programas para el desarrollo y equilibrio sectorial, no se favorecerá un efecto multiplicador y se dependerá de estrategias de externas que generan dependencia¹⁵.

Los esquemas internos de desarrollo no sólo deben de ser considerados para incrementar empleos, sino para que el aparato productivo local sea el que genere las alternativas para el desarrollo de las regiones de mayor atraso relativo, así como para fomentar la participación en el mercado mundial. Donde los empleos que busca y genera la maquila, sean complementarios a lo generado internamente y se aprovechen mediante programas de intercambio o de capacitación.

¹⁵ F.Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye "La Nueva División Internacional del Trabajo", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 28, No. 7, Julio 1978, pp. 831-836.

CAPITULO II

PROMOCION Y FOMENTO MUNDIAL

II.1.- Tipos de Plantas Maquiladoras.

Las diferencias en el tipo de maquiladora, no se dan respecto a su esquema de utilización de la división internacional del trabajo, sino en función del tipo de instalación que utilizan. Lo cual depende de la rama productiva, de las políticas corporativas que las soportan en materia tecnológica y comercial, de la ubicación geográfica, de la necesidad de contratar servicios alternos y de las facilidades que se otorgan para su instalación.

Existen básicamente tres tipos de instalaciones:

1. *Propias.-* Comúnmente utilizadas para naves industriales que requieren de infraestructura industrial y de comunicaciones. Correspondiendo en su mayoría a empresas constituidas con capital 100% extranjero y que buscan localizarse en parques industriales debido a que ensamblan directamente para su planta matriz o para un distribuidor comercial (trading companies).

2. *Arrendadas.-* Corresponden por lo general a empresas intermediarias, que realizan directamente servicios de maquila o que subcontratan con terceros.

3. *Empresas Locales.-* Aquellas que son propiedad de empresas que producen para el mercado interno y aprovechan su capacidad ociosa para contratar maquila con empresas extranjeras¹⁶.

¹⁶ Teutli Guillermo, "La Industria Maquiladora..." op. cit.

La selección entre uno u otro tipo de instalaciones a utilizar, debe garantizar la optimización en la distribución geográfica de las actividades de la empresa promotora y un estricto control central de todo el proceso productivo, razón por la cual la mayoría se instalan en naves propias o arrendadas¹⁷.

Para los propósitos de una mayor contribución hacia la economía del país receptor, se ha fomentado el aprovechamiento de la capacidad ociosa de empresas locales o la subcontratación con intermediarios. Sin embargo y no obstante que ello no contradice el esquema de operar en función de la división internacional del trabajo, no es de interés para quien promueve la maquila, debido a que en ocasiones implica un gasto similar en inversión por la incompatibilidad o el atraso técnico y por problemas con sindicatos.

En los casos en que se han superado estas situaciones, no se cumple con fechas de entrega, o con los volúmenes requeridos. Por lo que se opta por controlar todo el proceso, ya que no significa una inversión que afecte los costos de producción, debido a que es rápidamente amortizable y en el caso de algún problema en el país donde se encuentra instalada, cambian con facilidad de localización.

II.2. Mecanismos de Fomento

La mayoría de los países en donde se localizan maquiladoras de exportación, han desarrollado reglas y normas aduanales a partir de cuales se fomenta, regula o limita su instalación.

¹⁷ F. Fröbel, J. Heinrichs O. Kreye. "La Nueva División Internacional del Trabajo...", pp. 577, op. cit.

Estas regulaciones permiten que para el proceso de maquila, no paguen impuestos la importación de maquinaria, equipo, refacciones e insumos, bajo la condición de exportar la totalidad de la producción procesada bajo este régimen. Como contraparte, en los países de origen existe una regulación aduanal que sólo cobra el impuesto correspondiente al valor agregado contenido en los productos maquilados.

Para la mayoría de los países receptores, el fomento de estas actividades dentro de sus políticas de desarrollo han establecido, entre otros, los siguientes objetivos:

- Incrementar la captación de divisas vía la exportación de nuevos productos, a la vez que induzcan la apertura de nuevos canales hacia otros mercados;
- Incrementar el empleo y capacitar a los desempleados;
- Crear una interconexión con los polos de desarrollo señalados en su estrategia económica nacional, con el propósito de impulsar las zonas de mayor atraso relativo.
- Estimular la comercialización de materias primas, componentes y material de empaque;
- Promover el crecimiento de industrias complementarias y de empresas que proporcionen servicios auxiliares;
- Impulsar la transferencia de tecnología vía la capacitación de mano de obra, así como mediante la celebración de contratos de cooperación tecnológica, que permitan a las empresas locales abastecerse de los equipos y componentes requeridos para elevar sus niveles de competitividad.

Por lo que respecta a los mecanismos de fomento que permiten materializar estos objetivos, tradicionalmente se les asocia a zonas libres de importación. Sin embargo no es la única forma de promoción que se ha instrumentado.

La creación, promoción y desarrollo de una zona libre de importación, la determina cada país de conformidad a su política industrial y de comercio exterior, así como en ocasiones es una respuesta para incorporar regiones en donde no participa el aparato productivo local y que demandan servicios.

De entre las diferentes características que adquieren los sistemas de fomento según el país, algunos analistas del tema agrupan sus generalidades en torno a dos sistemas de promoción:

1.- Cerrado: en el que las maquiladoras se focalizan en zonas libres de importación y,

2.- Abierto: en el que la operación y localización de estas plantas, no se limita a una zona específica¹⁸.

II.2.1.- Sistema Cerrado

Es aquel en el que se emite una legislación aduanera de excepción con respecto al aparato productivo local, para que las maquiladoras sólo puedan instalarse y operar en determinados parques industriales creados *ex-profeso* (zonas libres de importación).

¹⁸ Teutli Guillermo. "La Industria Maquiladora...", op. cit.

Su objetivo principal es generar empleos y divisas, pero sin afectar al productor local con una competencia desleal. Permitiendo además que se mantengan diferenciados los propósitos del desarrollo nacional, con respecto a los objetivos de la inversión extranjera que se fomenta en las zonas libres.

Las normas y procedimientos que permiten y otorgan facilidades a la operación de las plantas maquiladoras, establecen también los controles sobre la entrada y salida de mercancías, equipo y refacciones, a efecto de evitar su comercialización en el resto del territorio.

En la década de los sesenta, los países que adoptaron este sistema de promoción contaban con un aparato industrial poco competitivo y una infraestructura física insuficiente, además de ser manifiesta su dependencia tecnológica y financiera (local y externa). Algunos países han capitalizado esta experiencia y se han convertido en importantes exportadores, tal como es el caso de: Corea del Sur; Malasia; Singapur; Taiwán; Hong Kong; Venezuela; República Dominicana; entre los principales.

Experiencia que sin embargo, también ha provocado que sé de una competencia entre países, por atraer y sobre todo mantener la operación de plantas maquiladoras, provocando que se creen estímulos artificiales, adicionales a los originalmente concebidos por el "Sistema Cerrado" y que se limitaban a la importación temporal¹⁹.

¹⁹ F.Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye, "La División Internacional del Trabajo...", op. cit.
En cita de los autores: ONUDI, "Industrial Free Zones as Incentives to Promote Export-Oriented Industries", 28 de octubre de 1971, mencionan como estructura básica de las zonas libres, este organismo recomienda los siguientes estímulos comerciales e instalaciones técnicas:

- Exención de aranceles e impuestos por un período determinado, tanto para maquinaria e instalaciones y materias primas.
- Exención del impuesto sobre sociedades por un período de cinco a diez años.
- Exención temporal o reducción de otros impuestos directos, prestaciones, etc., que deba pagar la empresa fuera de la zona.
- Libertad de cambio exterior y garantía de ello a futuro, así como libre repatriación de los beneficios.

De esta forma se ha entrado en una contradicción, ya que el pretender contar con el mayor número posible de maquiladoras en operación, ha provocado que se otorguen mayores facilidades y concesiones, que pudieran estar reflejándose en un sacrificio económico para el país receptor y por ende, limitar el beneficio que se esta aportando en materia de empleos y divisas.

Además de este sacrificio económico, se debe también considerar el gasto que se realiza en materia de inversión pública, destinado a la creación de la infraestructura urbana y de servicios que demanda de la población que habita en los centros urbanos aledaños a las zonas libres. Inversiones que no están siendo capitalizadas por el aparato productivo local.

II.2.2.- Sistema Abierto

Por lo que respecta al sistema de promoción denominado "Abierto", la instalación de las plantas maquiladoras de exportación no se limita a las zonas libres, con el objetivo de evitar su concentración en determinadas regiones, seleccionar el tipo de plantas que pueden contribuir con más empleos y promover una mayor incorporación de insumos locales.

Se pretende la multiplicación de oportunidades, así como la vinculación de empresas locales, especialmente de aquellas que se dediquen total o parcialmente a la exportación.

-
- Créditos en condiciones ventajosas, en tanto sean precisos para la construcción de industrias, incluida la construcción de edificios no destinados a la producción.
 - Tarifas especiales para los servicios de transporte en la zona y en el puerto o aeropuerto, así como concesiones tales como alquiler de terrenos y edificios y otros servicios.
 - Posibilidad de comprar o alquilar fábricas y edificios de oficinas ya edificados.

En materia de control, a diferencia del administrador de la zona libre que se establece en el "Sistema Cerrado", es directamente el Gobierno Federal quien ejerce el control, designando para ello una dependencia responsable, quien debe coordinar a las diferentes instancias y dependencias que intervienen en su regulación y control (aduanas, comunicaciones, comercio, impuestos, etc.).

Entre los principales países que operan bajo estas condiciones destacan: México; Argentina; Marruecos; Nepal.

Resultado de las condiciones de operación y de su crecimiento, en países como México, también han proliferado esquemas de promoción de empresarios privados, en los que a partir de un programa piloto se proporcionan apoyos a la instalación y operación de nuevas maquiladoras²⁰.

Sin embargo, en términos de promoción, más que el sistema que se adopte, la facilidad con la que se instalan las maquiladoras y su casi inmediato efecto en la generación de empleos y divisas, también provoca que en el "Sistema Abierto" se de una competencia entre países, así como de estos con los del "Sistema Cerrado".

Impacto que le favorece a los empresarios que promueven instalación de maquiladoras, ya que les permite presionar sobre el ofrecimiento de estímulos a la inversión (excensiones de impuestos, apoyos aduanales, autorización para la venta de

²⁰ Teutli, Guillermo. "Las Industrias Maquiladoras. Progreso o retroceso en el proceso mexicano de desarrollo", El economista mexicano, Vol.32, Núm.1, México, marzo 1976, pp.9-40.

El autor señala que administradores de parques industriales localizados en la frontera norte (que sin ser zonas libres específicas para la operación de plantas maquiladoras) promueven entre empresarios extranjeros un sistema llamado "Plan de Albergue", a través del cual se ofrece a partir de un programa piloto, un paquete de facilidades que incluyen servicios de asesoría para su instalación, contratación de mano de obra y tramitación de documentos y permisos.

su producción en el mercado local, entre otros), sin importar para ellos el costo que tiene para la economía en la cual se instalan.

Además de que pone de manifiesto la sensibilidad del modelo de desarrollo local, ya que ante la falta de capacidad para generar inversión productiva e impulsar su participación hacia el exterior, se opta por perfeccionar mecanismos de fomento que faciliten y le den permanencia a la inversión extranjera.

De ahí que los sistemas de promoción deban de considerar también esquemas de concertación de compromisos (temporalidad, valor agregado, empleos), que contrarresten el condicionamiento de empleos y divisas a esquemas de producción y rentabilidad externos, así como contrarresten la facilidad con la que estas empresas se mueven de un país a otro.

También es importante, que en materia de promoción se unifiquen criterios entre países receptores, para que con base a un esquema regional o de grupo y bajo el principio de respeto a las políticas autónomas que se establezcan en cada país, se reduzca la competencia que se ha generado y se busquen alternativas al fomento de maquiladoras, sin que necesariamente obligue al otorgamiento de estímulos fiscales.

Tal vez una opción, puedan ser sistemas de intercambio, que permitan a nivel de bloque incorporar insumos producidos por un grupo de países a un tipo de maquiladora en específico o a un sector.

Asimismo, es importante tener en cuenta esquemas para impulsar una mayor participación del aparato productivo local, en función de programas o industrias que requieren del uso intensivo de mano de obra.

II.3.- Promoción en Países Desarrollados

Como contraparte a las facilidades que los países receptores de maquila ofrecen, en los países promotores también se han instrumentado legislaciones y procedimientos aduanales que permiten cerrar en círculo en favor del traslado al exterior de etapas del proceso productivo.

Entre los países que han instrumentado un régimen arancelario sustentado en el cobro de impuestos al valor agregado contenido en los productos de origen nacional previamente exportados, destacan: Estados Unidos, Japón, Alemania, Italia, Holanda, Suiza, Bélgica y Luxemburgo.

En algunos países, la legislación arancelaria en la materia establece una serie de restricciones, *por ejemplo*: a las empresas suizas no se les permite incluir insumos extranjeros en los productos que se ensamblan en el exterior. En el caso de la producción que maquilan en el exterior las empresas japonesas, las excensiones sobre la importación se asocian al otorgamiento de licencias, así como a los periodos de tiempo que previamente se establecen para importar el bien que se ensambló en el exterior²¹.

Destacan por su volúmen, las operaciones realizadas al amparo de las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 de la legislación aduanera de Estados Unidos, que en

²¹ Opallín León. "Resumen y Conclusiones de la Situación Actual y Perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación y en el Mundo", México, 1992, Banamex, Estudios Económicos, pp.62, Mimeo.

1990 ascendieron a 80,500 millones de dólares y representaron el 17% de sus importaciones²².

La fracción 806.30 (que registró el 33.5% de las operaciones), entra en vigor en 1956 y establece que los productos metálicos a excepción de los metales preciosos, cuya fabricación se inicia en los Estados Unidos, pueden ser temporalmente exportados para la realización de cualquier etapa de su procesamiento, con la salvedad de que después de la importación se realicen los acabados en Estados Unidos.

El pago de impuestos de importación, se realiza solamente sobre el valor agregado que se acumuló durante su procesamiento en el extranjero, siempre y cuando dicha producción sea importada por cuenta del exportador original.

Con respecto a la fracción 807 (que operó el restante 66.5%), entra en vigor en 1963 y regula las operaciones de otros materiales no metálicos que no requieren un procesamiento posterior en Estados Unidos y que pueden ser importados por cualquier comprador dentro de ese país.

Al igual que se estipula en la fracción 806.30 sólo pagan impuestos sobre el valor agregado, sin embargo señala que no tendrán derecho a estos beneficios los procesos que no conserven la identidad física de los artículos estadounidenses a ensamblar, es decir, que cualquier operación que no sea estrictamente de ensamblado (como las de

²² "807 Guide, Import Requirements on Articles Assembled Abroad From U.S. Components", Washington, D.C., 1995, Department of the Treasury United States Custom Service, pp. 31.

galvanizado, sanforizado, corte, modelado, etc) no podrá importarse al amparo de esta fracción, debiendo pagar impuestos por la importación total del artículo²³ .

Como complemento a estas fracciones arancelarias y ante el crecimiento en la instalación de plantas maquiladoras de exportación, la Oficina de Aduanas de Estados Unidos constituyó un valor para determinar la base gravable sobre la cual se aplica el arancel, que tiene la finalidad de evitar la subfacturación por parte de los empresarios que maquilan en el exterior²⁴.

Algunas empresas estadounidenses han señalado que en el caso de que se derogaran las fracciones arancelarias 806.30 y 807, ello no afectaría de manera considerable la tendencia a la instalación de maquiladoras en el extranjero, debido a que *con niveles de productividad más o menos similares, las diferencias que se obtienen por concepto del costo de mano de obra, tienen mayor importancia relativa que el monto que debe pagarse por los impuestos de importación*²⁵.

Considerando en forma conjunta a los sectores textil y electrónico, en los que su maquila les representa más de la mitad de su producción, el ahorro en mano de obra es

²³ Newton, John. "Las Maquiladoras como Fuente de Divisas y Generadoras de Empleo", Management Today en Español, Proyección Gerencial Avanzada, año VII. Núm. 8, Agosto 1979, pp. 26 - 27.
"807 Guide, Import Requirements ..." op. cit.

²⁴ Fernández Santiesteban, José. "Algunas consideraciones sobre los programas de industrialización y comercialización fronterizos, sus efectos y perspectivas", Monterrey, N.L. 1979, CIDE, Simposio Nacional sobre Estudios Fronterizos, El Colegio de México, Facultad de Filosofía y Letras UANL, ponencia.
El autor hace referencia a "United States Tariff Commission p.23, Economic Factor Affecting the use of Items 806.30 and 807 of the Tariff Schedules of the U.S"

²⁵ Minlam Isaac, "Progreso Técnico ..." op.cit.
El autor hace referencia al caso de la maquiladora de la industria textil, en donde las diferencias salariales se pueden ubicar en un rango que es menor entre 4.3 a 7.5 que en Estados Unidos. Por lo que en el caso de suprimirse la fracción 807, implicaría que el costo de maquila externa se duplique, pero volverse a instalar en Estados Unidos implicaría cuadruplicar el costo, principalmente por el gasto en salarios.

Además de que con estas disposiciones arancelarias, se mantiene en Estados Unidos parte del proceso de producción, que en caso contrario implicaría que todo el proceso se traslade otro país, ya que una industria como la textil, es intensiva en mano de obra en todas sus etapas.

de alrededor de 17 dólares por trabajador y representa una cifra del orden de los 22,500 millones de dólares anuales, en tanto que por su volumen y comparado contra las importaciones totales de este tipo de manufacturas que ingresan a Estados Unidos, representan alrededor del 6% (28,440 millones de dólares) e implican el pago de impuestos por alrededor de 570 millones de dólares²⁶.

Esta situación se suma a la competencia entre países, a la que se hacía referencia anteriormente, ya que los promotores de maquila lo utilizan como pretexto para negociar *mayores estímulos y facilidades* tanto con las autoridades del país de origen como con las del receptor, argumentando en el primer caso el traslado total de instalaciones hacia un lugar más barato, y en el otro, la reubicación de la maquiladora en otro país.

No será suficiente ningún mecanismo de regulación, si éste no se complementa con una adecuada política de fomento y protección a las inversiones locales. Son ejemplo, los casos antes citados de Japón y Suiza, sin embargo en los países en desarrollo no se ha planteado como estrategia, pese a que con la evolución de las zonas libres hay países en donde se limita la instalación de nuevas maquiladoras en algunos sectores o se han desarrollado zonas que sólo permiten la instalación de maquiladoras especializadas.

El país receptor debe definir con claridad los límites en la participación de este tipo de inversión, ya que en caso contrario seguirán estableciéndose incentivos artificiales, que limitan la contribución de las maquiladoras al desarrollo nacional.

²⁶ IBIDEM

Es indispensable que en la selección de inversiones se involucre al inversionista privado local, toda vez que en él debe recaer la responsabilidad de ser el motor del desarrollo.

Además de que debe considerarse que el otorgamiento de estímulos y facilidades al capital extranjero, puede estar incentivando la creación de áreas monopólicas para empresas de origen externo y con ello limitar las oportunidades de inversión al capital nacional.

CAPITULO III

ESCENARIOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION

III.1.- Localización

Es en los países asiáticos en donde se instalan las primeras maquiladoras y su expansión hacia otros países, se ha visto influida por el tipo de productos a ensamblar; los problemas o costos de flete; las facilidades que otorga cada país; la diferencia del costo de la mano de obra; la cercanía con las zonas de abastecimiento, de producción o de comercialización; así como la estabilidad política y social del país receptor.

Hacia principios de los noventa, las maquiladoras habían desarrollado una importante infraestructura en la que intervienen alrededor de 60 países de Asia, Africa y Latinoamérica.

En cuanto a su ubicación y al tipo infraestructura existente, información construida con diferentes fuentes²⁷, muestra que al inicio de la década de los noventa existían alrededor de 140 zonas libres creadas ex-profeso para plantas maquiladoras, en tanto que en 37 países no necesariamente se establecieron zonas libres para promover la operación de estas empresas.

Cabe destacar que la mayoría de esta infraestructura fue creada desde mediados de los sesenta y durante los setenta. Donde incluso programas de desarrollo económico

²⁷ Robbani F. A. , "Economic and Social Impacts of Export Processing Zones in Asia", Tokio, Japan, 1994, Asian Productivity Organization, UPDATE, pp. 105.
ONUFI, "Industrial Free Zones", New York, 1992, Report, pp. 89.

de algunos países la consideraron para la definición de las regiones que se requerían impulsar. Programas que les permitió definirse como países con vocación exportadora.

El no haber crecido notablemente esta infraestructura durante las décadas de los ochenta y noventa, puede interpretarse como que desde entonces se definieron las regiones más atractivas para su instalación, o bien que existe una consolidación en el flujo de comercio que involucra esta operación, o que debido a la falta de recursos, los países receptores no han podido ampliar su infraestructura industrial (zonas libres), o también que se ha reducido su efecto golondrina y son más estables en cuanto al lugar en donde se instalan.

En otros casos se puede explicar porque algunos países incorporaron el régimen de maquila a su ya existente zona libre comercial (Bahrein, la República Democrática del Yemen, Hong Kong, Singapur, Panamá, Puerto Rico, Uruguay, Venezuela y México). Donde la maquila vino a representar la promoción de actividades industriales para generar empleo y fomentar actividades adicionales, en el tenor del sistema abierto descrito en el capítulo anterior.

En el caso de México por ejemplo, desde mediados de los setenta su régimen permite la instalación de maquiladoras en todo el país, sin embargo el que haya sido un programa que inició en la frontera norte en el marco del régimen aduanero de excepción comercial aplicable a la región que se integra por una franja de 20 kms. paralela con la línea divisoria con Estados Unidos, le significó crear una región ideal para creación de infraestructura para estas empresas aún y cuando los parques industriales no son exclusivos para esta actividad (como en los países en los que son zonas libres).

INFRAESTRUCTURA PARA PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION (1990)

ASIA			AFRICA			LATINOAMERICA		
PAIS	FUERA DE ZONAS LIBRES	ZONAS LIBRES	PAIS	FUERA DE ZONAS LIBRES	ZONAS LIBRES	PAIS	FUERA DE ZONAS LIBRES	ZONAS LIBRES
BAHREIN 1/		2	ANGOLA			ARTILLAS HOLANDESES		
BANGLADESH		3 A/	BOTSWANA			ARGENTINA		
COREA DEL SUR		9	CAMERUN			BARBADOS		1
FILIPINAS		3	COSTA DE MARFIL			BRASIL		1
FIDJI			EGIPTO			CHILE 3/		2 A/
HONG KONG 2/		9	GHANA			Colombia		6
INDIA			LESOTO			COSTA RICA		
INDONESIA		2	LIBERIA		1 A/	ECUADOR		
IRAN			MAURICIO		6	EL SALVADOR		
JORDANIA		2	MARRUECOS			GUATEMALA		1
LIBANO		1	SENEGAL			GUYANA		1
MALASIA		21	SUDAFRICA			HAITI		1
NEPAL			SWAZILANDIA			HONDURAS		1 A/
PAKISTAN		1	TOGO			JAMAIICA		1
REP DEM DEL YEMEN 3/		1A/	TUNEZ		2	MEXICO 4/		11
SAMOA OCCIDENTAL		1	ZAIRE			NICARAGUA		1
SINGAPUR 4/		14	ZAMBIA			PANAMA 7/		1
SIRIA		6				PUERTO RICO 8/		1
SRI LANKA		4				REP DOMINICANA		3
TAILANDIA		2				ST. LUCIA		
TAIWAN		4				TRINIDAD Y TOBAGO 9/		2
TURQUIA		1				URUGUAY		2
TOTAL 22		10	TOTAL 17		13	URUGUAY 10/		2
		91	TOTAL 23		15	VENEZUELA 10/		2
						TOTAL 23		13

FUENTE: ASIAN PRODUCTIVITY ORGANIZATION 1994. ONDIZ. Industrial Free Zones 1992

A/ NINGUN TIPO DE PROMOCION ANTES 1975

B/ INSTALACION DE EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION A PARTIR DE 1980

1/ PUERTO FRANCO EN FUNCIONAMIENTO DESDE 1990 E INCORPORACION DE EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION DESDE 1972

2/ PUERTO FRANCO DE HONG KONG DESDE LOS AÑOS CINCUENTA. PRODUCCION PARA EL MERCADO MUNDIAL POR EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION DESDE MEDIADOS DE LOS AÑOS SETENTA

3/ ABIERTO PRIMERO COMO PUERTO FRANCO. CONVIRTIENDOSE POSTERIORMENTE EN ZONA LIBRE DE IMPORTACION

4/ PUERTO LIBRE DE SINGAPUR. PRODUCCION PARA EL MERCADO MUNDIAL POR EMPRESAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION DESDE 1987

5/ ZONAS LIBRES, ZONAS INDUSTRIALES Y MAQUILADORAS DE EXPORTACION EN CONJUNTO

6/ PARQUES INDUSTRIALES LOCALIZADOS EN SU FRONTERA NORTE. NO ESPECIFICOS PARA MAQUILADORAS DE EXPORTACION. NO EXISTE DELIMITACION GEOGRAFICA PARA SU INSTALACION. PESE A QUE SE CONCENTRAN EN LA FRONTERA COM E U. LA ZONA LIBRE ES REGIONAL Y NO SOLO COMPRENDE ACTIVIDADES INDUSTRIALES. SINO TAMBIEN COMERCIALES

7/ DESDE 1984

8/ ACTIVIDADES COMERCIALES DESDE 1949

9/ ACTIVIDADES COMERCIALES DESDE 1949

10/ ZONA DE LIBRE ADUANA DESDE 1971

Dentro de los países que se han incorporado al fomento de maquila y en los que no existía ninguna experiencia en la operación de maquiladoras antes de 1980, en 5 se crearon 8 zonas libres (Bangladesh; República Democrática del Yemen; Liberia; Chile; Honduras) mientras que otros 11 países optaron por regular esta operación mediante un régimen de importación temporal.

En cuanto a las plantas en operación, el mayor número se concentra en los sectores textil, automotriz, eléctrico y electrónico.

Las tendencias del comercio mundial hacia la globalización y el aprovechamiento de la maquila, han motivado que los sectores de bienes de consumo (alimentos, textiles, electrónica, calzado y juguetes), aquellos que agrupan industrias contaminantes (cemento, papel y petroquímica) y en los que se muestra un creciente deterioro en su competitividad (automotriz, siderúrgica y metalmecánica), se conviertan en los principales promotores de este tipo de plantas²⁸.

Por lo que corresponde a la participación por sectores productivos, los datos a continuación muestran un desarrollo sectorial diferente en cada continente:

²⁸ Opalín León. "Resumen y Conclusiones ...", op. cit.

PRINCIPALES PRODUCTOS E INVERSIONISTAS (1990)

ASIA			AFRICA			LATINO AMERICA		
PAIS	MAQUILA	PAIS INVERSIONISTA	PAIS	MAQUILA	PAIS INVERSIONISTA	PAIS	MAQUILA	PAIS INVERSIONISTA
Bahrein	07/09/2012	E.U./Gran Bretaña	Botswana	07	Brasil	Arabias Sauditas	07	E.U.
Corea del sur	02/03/06/07/08/09/10/11/12/13/14	E.U./Japón	Costa de Marfil	02	E.U./Japón/R.F.A.	Holanda	02/05/07/08/09/10/14	E.U.
Filipinas	02/03/04/05/06/07/08/09/12/14	E.U./Gran Bretaña/Canadá/Hong Kong/Japón/R.F.A./Taiwán/Australia	Egipto	02/06/11	Francia/Holanda	Brasil	01/02/04/05/06/07/08/09/14	E.U./Japón/Holanda
Hong Kong	01/02/05/07/08/13/14	E.U./Japón/Gran Bretaña/Tailandia/Singapur/Australia/Francia/Taiwán/Otros	Ghana	07	Francia/Italia	Colombia	01/02/03/05/06/07/08/09/14	E.U.
India	01/02/03/05/07/08	E.U./Canadá/R.F.A.	Marrocos	01/02/03/04/06/07/08/10/12/14	E.U./Gran Bretaña	Costa Rica	01/02	E.U.
Indonesia	07	E.U./Hong Kong/ Corea/Japón/Tailandia	Marruecos	02/07	Francia/R.F.A.	El Salvador	01/02/14	E.U.
Iran	02/03	E.U./R.F.A.	Senegal	13	E.U.	Haíti	02/04/07/08/09/12/13/14	E.U./Francia
Malasia	02/03/04/07/08/09/10/11/12/14	E.U./Japón/Hong K. /Francia/ Corea/Dinamarca/Gran B. / Singapur/Filipinas/R.F.A./Canadá/Francia/Italia	Sudáfrica	02/08/14	R.F.A./Italia	Jamaica	02/03/14	E.U.
Singapur	01/02/04/05/06/07/09/10/11/12/14	E.U./Gran Bretaña/Japón/Holanda/R.F.A.	Suiza	01/02/05/07/14	E.U./Francia	México	01/02/03/04/06/07/08/14	E.U.
Sri Lanka	02/14	E.U./Francia	Togo	02	E.U./R.F.A.	Nicaragua	03/07/08/14	E.U.
Tailandia	02/03/04/05/07/12/14	E.U./Japón/R.F.A.	Tunez	01/02/05/07/09/13/14	R.F.A./Italia/Holanda/Gran Bretaña/Francia	Panamá	02/05/07/14	E.U./Japón/R.F.A.
Taiwán	02/03/04/07/08/09/10/11/12/14	E.U./Japón/R.F.A.				Puerto Rico	02/03/05/07/09/10/11/14	E.U./Japón/R.F.A./Francia/Gran B./Canadá/Suiza/Venezuela/Holanda
						Sta. Lucía	02/07/08/12	E.U.
						Trinidad y Tobago	02	Francia

FUENTE: SMN, Demographic Year Book 1992, Nueva York; United Handbook of International Trade and Development statistics 1993, Nueva York; Citeda por Asian Productivity Organization.

- 01 ALIMENTOS
- 02 TEXTILES Y PRODUCTOS DE CONFECION
- 03 ARTICULOS DE PIEL Y CALZADO
- 04 JUELES Y PRODUCTOS DE MADERA
- 05 PRODUCTOS QUIMICOS Y FARMACEUTICOS
- 06 AUTOPARTES Y EQUIPO DE TRANSPORTE
- 07 ARTICULOS ELECTRICOS Y ELECTRONICOS
- 08 JUGUETES Y ARTICULOS DEPORTIVOS
- 09 MAQUINARIA Y ARTICULOS METALICOS Y DE ALUMINIO
- 10 PRODUCTOS OPTICOS Y FOTOGRAFICOS
- 11 INSTRUMENTOS DE PRECISION
- 12 PRODUCTOS PLASTICOS Y DE GOMA
- 13 MATERIAL DE CONSTRUCCION
- 14 OTROS

NOTA: No disponible para todos los países citados en el cuadro 1.

⇒ En Asia:

Maquinaria y artículos metálicos y de aluminio; artículos eléctricos y electrónicos; productos de plástico y goma; artículos de piel y calzado; muebles y productos de madera; juguetes y artículos deportivos; productos ópticos y fotográficos.

⇒ En Africa:

Alimentos; productos químicos y farmacéuticos; artículos eléctricos y electrónicos; autopartes y equipo de transporte; maquinaria y artículos metálicos y de aluminio; material de construcción.

⇒ En Latinoamérica:

Maquinaria y artículos metálicos y de aluminio; artículos eléctricos y electrónicos; alimentos; productos químicos y farmacéuticos; artículos de piel y calzado; autopartes y equipo de transporte; juguetes y artículos deportivos.

Para instalarse en uno u otro país, uno de los criterios que se toman en cuenta es el factor distancia, donde el ensamble o acabado de productos de tamaño pequeño o de poco peso no es relevante, tomando en cuenta que un gran volúmen compensa el costo de los fletes.

Siendo el caso contrario el de los productos de mucho peso y gran volúmen, donde la operación tiende a ubicarse en el lugar geográficamente más cercano, pues no obstante que pueda existir un elevado volúmen de maquila, los costos de almacenaje y flete incrementan su costo.

La información del origen de la maquila, nos muestra que 18 países concentraron sus inversiones en Asia, 8 en Africa y 9 en Latinoamérica. En el caso específico de los

inversionistas estadounidenses se localizan en 22 países, los alemanes en 15 y los japoneses en 12²⁹.

Se destaca también que existe inversión que realizan países subdesarrollados, la cual tiene como propósito vincular las etapas de ensamblen o subensamble que son complementarias y que se localizan en diferentes países, o asociar etapas que tiene una relación directa con el proceso de distribución comercial. Siendo en la mayoría de los casos resultado de políticas corporativas de los grandes consorcios transnacionales.

Es por ello que en la mayoría de los países subdesarrollados, estas inversiones no necesariamente se realizan con recursos locales, aunque de ser así, puede que su origen esté en función de una conveniencia económica - fiscal de la matriz de la maquiladora.

Un ejemplo de este tipo de inversiones, es el que realizan la mayoría de las empresas japonesas, ya que les permite incorporar en la producción de sus filiales un mayor contenido tecnológico en los términos de las ventajas que establece su política de exportaciones, ya que en este país sólo se concentran las inversiones consideradas como estratégicas (energía; abastecimientos; investigación y desarrollo).

El objetivo es limitar la competencia de otros países y aprovechar al máximo las facilidades que les proporcionan los países subdesarrollados, otorgando concesiones a las empresas que trasladaron etapas de su proceso productivo a esos países.

²⁹ Robbani F. A., "Economic and Social Impacts of Export Processing Zones ..." op. cit.

De ahí que casos como el de Corea del Sur o el de Hong Kong, expliquen el aprovechamiento de zonas libres de importación en favor de una alta participación como países exportadores³⁰.

Otro tipo de inversión, es el que han realizado empresas locales con la finalidad de aprovechar las ventajas que ofrece el régimen de excepción de zona libre, incorporando procesos o mediante la subcontratación con el exterior para mejorar sus condiciones de competencia.

Sin embargo no siempre son inversiones realmente rentables, ya que en algunos casos estas empresas compiten entre sí por la adquisición de contratos de maquila, abaratando costos y trasladando el posible beneficio de incorporarse a este flujo productivo - comercial.

Infraestructura, sectores, distancias, combinación de inversiones, que se conjugan en función de la división internacional del trabajo, donde el costo de mano de obra, es un factor que en el año de 1995, implicaba reducir costos de acuerdo al salario pagado por hora, de acuerdo a los siguientes montos: Haití 0.96 dólares; Taiwán con 1.75 dólares; República Dominicana y México con 2.45 dólares; El Salvador con 2.71 dólares ; Hong Kong con 4.30 dólares y; Corea del Sur con 8.1 dólares³¹.

³⁰ Franjzylber y Martínez, op. cit., pp. 52-59.
Massiah Gustavo. División Internacional del Trabajo y Alianzas de Clases, "La Crisis y el Imperialismo", Barcelona, 1975, Fontanella, Libros de Confrontación Económica, pp. 119-132.
Mauro Marini, Ruy. "La Acumulación Capitalista y el Subimperialismo", Cuadernos Políticos, Ed. ERA, Núm. 12, abril - junio 1977, pp. 21-40.

³¹ Mungaray L. Alejandro. "División Internacional del Trabajo y Automatización de la Producción: El Futuro de las Maquilladoras", Investigación Económica, Vol. XLIII, número 164, México, abril - junio 1997, pp. 231-253.
De conformidad a la revista Bussines Week (12-XI-96), incluyendo salarios más prestaciones, para 1990 México ofrecía la mano de obra más barata con 1.63 dólares; seguido de Singapur con 2.25; Corea del Sur con 2.94; Taiwan con 3.71 (En Estados Unidos fue de 7.3 dólares en 1980; 10.8 en 1990; 12.1 en 1995)

Por lo que hace al efecto de concentración, la maquila más representativa de las empresas estadounidenses, se realiza en: Singapur; México; Puerto Rico; Hong Kong; Corea del Sur, Indonesia y Taiwán. En el caso de la maquila para las empresas japonesas en: Corea del Sur, Hong Kong, Malasia y Taiwán. En tanto que para las empresas alemanas en: Puerto Rico; Malasia y Túnez. Así como con respecto a maquila para las empresas inglesas, en: Singapur; Hong Kong; Malasia y Filipinas³².

III.2.- Importancia Dentro del Comercio Internacional

Por lo que respecta a su participación en el mercado mundial, el monto de la maquila de registrar 4,500 millones de dólares en 1966, se incrementó a 33,200 millones en 1976, reportando 52,350 millones en 1986 y 89,540 millones en 1996 (lo que representa un incremento del 71.0% entre los últimos diez años, contra el 57.7% entre 1976 y 1986).

Maquila que significa alrededor del 20% del total de las exportaciones de los países subdesarrollados su conjunto, que a su vez representan el 22.3% de la exportación mundial³³.

³² Mungaray L, Alejandro. "División Internacional ." op. cit.
F. Fröbel, J. Heinrichs y O. Kreye, "La nueva..." op. cit..

³³ Robbani F. A. , "Economic and Social Impacts of Export Processing Zones... op. cit.
Sección Internacional "El Comercio Mundial: El Pasado Mejor que el Futuro", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 30, Núm. 3, Marzo 1990, pp. 245-247.

Es importante destacar al respecto, que de conformidad a las estadística del Acuerdo General de Aranceles y Libre Comercio (GATT), a principios de la década de los noventa, la participación por bloque de países en relación a las exportaciones mundiales fue la siguiente:

-Europa	50.5%
-Asia (Japón 11.7%)	23.5%
-Norteamérica	15.5%
-América Latina	4.5%
-Oriente Medio	3.5%
-África	2.5%

Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis. "Economic and Trade Data..." ,op. cit.

De mantenerse en una tendencia constante, se estima que la participación de la maquila dentro del flujo del comercio internacional al final de este siglo, implicará un monto que represente alrededor del 18% del total de las exportaciones mundiales. Lo que significa que se incremente en alrededor de un 50%, lo maquilado durante los noventa³⁴.

Participación dentro de la cual destacan el sector textil que representa un 20% del total de las exportaciones de maquila y que registra un crecimiento anual de aproximadamente 24%. Sector en el que Hong Kong, México y Singapur maquilan la mitad de lo que trasladan empresas estadounidenses. Crecimiento importante, por ser uno de los sectores que contribuyen con mayor valor agregado.

Otro de los sectores que destaca es el de industrias diversas (juguetes, artículos deportivos y productos de plástico) quien participa con el 9% de las exportaciones de maquila y registra una tasa de crecimiento promedio anual de 33%. En este caso, Hong Kong concentró más de un tercio de los ensambles realizados para las empresas estadounidenses³⁵.

La importancia con relación al monto total de las exportaciones de cada país, también es variable ya que por ejemplo en el caso de la India en 1990, sus exportaciones provenientes de la zona libre le representan el 25% de su total nacional; en ese mismo año en Indonesia la exportación de maquila creció de 1.3 millones de dólares a 18.8 millones en 1995, sin embargo, las importaciones lo hicieron de 1.6 a 18.7 millones de dólares, respectivamente; en el caso de Corea del Sur, las exportaciones de

³⁴ **IBIDEM**

³⁵ Trajtenber Raúl. "Transnacionales..." op. cit. pp 19-20.
Editorial, "El Traslado de Industrias, Peligroso Reordenamiento de la Economía Mundial", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 38, Núm. 4, Abril de 1996, pp. 386-391.

la zona libre en 1990 representaban cerca del 4% respecto al total del país; mientras que para Taiwán, significaban aproximadamente el 8% del total de sus exportaciones³⁶.

Participación y aprovechamiento de la maquila, en el que el incremento en el volúmen y en el valor de las operaciones, no es totalmente capitalizable por el país receptor por depender de las necesidades, programas y estrategias de empresas localizadas en el exterior.

Partiendo de un esquema de división internacional del trabajo, esta situación nos dice que para que los países receptores puedan capitalizar la participación de la maquila en el comercio mundial, es necesario establecer compromisos concretos en los esquemas de planeación, dando claridad a sus objetivos, perspectivas, participación del capital local, inversión (interna y externa), medios de financiamiento, capacidad de atención de la demanda y las ventajas relativas en los productos a comercializar en el exterior.

Asimismo es importante tener en cuenta, los sectores en los que esta participando la maquiladora, con el objeto de establecer estrategias de complementación sobre la base de ventajas competitivas y no sólo en función de la disponibilidad de mano de obra en las regiones de mayor atraso relativo.

³⁶ Robbani F.A. " Economic and Social Impacts of Export Processing Zones In Asia", Op. Cit.

III.3.- Importancia para los Países en los cuales se Instalan

Aún y cuando se apoya a la maquiladora para cubrir problemas de desempleo y para la captación de divisas, los esquemas para su fomento, siempre protegen a la industria local.

Por ejemplo, para evitar la competencia desleal entre la zona libre y el resto del país, maquiladoras que pueden ser competitivas con los productos locales no se les permite su instalación en la zona libre, como es el caso de las empresas textiles que operan en Taiwán y en Sri Lanka, donde no se autoriza la instalación de ninguna nueva empresa extranjera manufacturera de ropa.

En otros casos, las zonas libres tienen propósitos específicos, como la zona electrónica de Santa Cruz en Bombay, así como las de ingeniería ligera y pesada en Sri-Lanka, en donde tienen por objetivo la transferencia de tecnología, la capacitación de la mano de obra local y la participación en el mercado externo con nuevos productos. En algunos otros casos, el desarrollo regional toma mayor consideración, como lo es el caso de Bataan en Filipinas o Kandla en la India³⁷.

Taiwán por su parte, ha establecido un nuevo concepto de zona libre, mediante el Science-Based Industrial Park, el cual tiene como propósito impulsar la importación de alta tecnología mediante la contratación de científicos e ingenieros que estimulen la investigación e innovación productiva, a favor del desarrollo de industrias técnicamente sofisticadas en ese país.

³⁷ Robbani F. A., "Economic and Social Impacts of Export Processing Zones.. op. cit.

Como resultado de este proyecto, en la actualidad, un porcentaje considerable de la mano de obra local que ha sido capacitada, vive y trabaja en países desarrollados. Además de permitir una mayor transferencia de tecnológica y la participación local en los mercados de productos como las computadoras³⁸.

Sin embargo, la instalación de parques industriales especializados en maquiladoras de alta tecnología, tampoco se puede decir que sea un factor importante en el incremento de las exportaciones, ya que en ello debe tomarse en cuenta que los insumos y materias primas, además de las condiciones de precio, volumen y calidad, se deben adecuar a las condiciones que impongan los cambios técnicos que para la producción establece la matriz³⁹.

Otra forma de aprovechamiento para mantener o incrementar el número de plantas maquiladoras, es permitir la venta de productos maquilados de acuerdo al sector en que se participa y limitado a un determinado porcentaje, así por ejemplo Sri-Lanka se permite la venta del 10% de la producción, en Taiwán se limita a un 2%, en Malasia se autoriza hasta por el 20% y en México se permite hasta del 80%.

El concepto de una actividad que opera en función de la división internacional del trabajo, obliga a que se piense en un aprovechamiento que vaya más allá de la

³⁸ Aunque cabe mencionar que el éxito exportador de estos países no es exclusivo a la instalación de plantas maquiladoras. Se puede señalar por ejemplo el caso de Corea del Sur que en función de sus programas industriales, ha promovido la creación de una industria local altamente competitiva, en la que se da prioridad a la promoción de empresas con alto consumo de mano de obra (como lo es la construcción de barcos). Además de establecer una muy selectiva política de sustitución de importaciones, así como para la inversión extranjera que opera fuera de las zonas libres

³⁹ No se debe olvidar que la maquila de exportación, forma parte de un proceso industrial más complejo ubicado en el exterior y que, por lo tanto, los insumos locales que se utilicen en estos procesos deben de cubrir las características y condiciones de calidad impuestas por el consorcio industrial. De tal manera que aunque sea una empresa local la que realiza estas operaciones, importará insumos si no cumple las condiciones de calidad que impone desde fuera el promotor de maquila.

Donde es de hacer notar que en muchas ocasiones el uso de insumos locales, también se asocia a ventajas arancelarias o a la sustitución de importaciones.

instalación de zonas libres de importación y de exportar por exportar, se requiere más que un paliativo a la escasez de oportunidades nacionales para generar empleos y divisas, ya que en caso contrario, los países que han adoptado el sistema de zona libre se hacen cada vez más dependientes del exterior y poco han desarrollado para contar con una infraestructura industrial propia, sacrificando sus recursos productivos y financieros en favor de los consorcios extranjeros.

Resalta la importancia de crear estructuras administrativas que coadyuven a impulsar el desarrollo de empresas nacionales y den fortaleza a la estructura productiva. Si bien existen países en los que el concepto tradicional de zona libre empieza a cambiar respecto al tipo de empresas que ahí se instalan (de simples procesos de ensamble a intensivas en tecnología), ello no elimina el condicionamiento hacia el exterior tanto en producción, como en mercados.

Asimismo, ello tampoco garantiza una transferencia de recursos y de tecnología, ya que tan sólo apoya los intereses de consorcios extranjeros, a menos que se vinculen con instituciones de enseñanza técnica o superior, que orienten las labores de investigación hacia esas tecnologías y que puedan aplicarse por el aparato productivo interno.

La necesidad de resaltar estos puntos, se da porque la división internacional del trabajo no se conceptualiza en sus aportes, sino como una estrategia de rentabilidad, donde en el caso por ejemplo del valor agregado, durante la década de los noventa los países asiáticos generaron alrededor de un 53%, mientras que en los países latinoamericanos fue de aproximadamente un 48%, existiendo como diferencia que para estos últimos se compone principalmente de mano de obra y no de insumos⁴⁰.

⁴⁰ Robbani F. A. , "Economic and Social Impacts of Export Processing Zones. . op. cit.

Según estimaciones, para empresas de Estados Unidos, los países subdesarrollados les venden en promedio 35 centavos dólar de valor agregado por cada dólar de componentes extranjeros, mientras que en los países desarrollados la relación es de 10 dólares por cada dólar de componentes estadounidenses. No obstante que para el caso de los países subdesarrollados, las compras en volumen son mayores en alrededor de un 10% anual, respecto a las realizadas por los países desarrollados⁴¹.

Según información de la *United States International Trade Commission*, en 1986 los componentes extranjeros representaban el 22% de valor de las importaciones producto de maquila, incrementándose en 1996 a 26%, lo anterior partiendo de una muestra de 4,000 productos de los que en 676 de ellos se concentró el 95% del valor agregado⁴².

Además de la poca vinculación del aparato productivo local, por desconocimiento, falta de capacidad o simplemente falta de interés, entre los factores que han limitado una mayor generación de valor agregado destacan: la falta de selectividad y crítica con respecto a la aceptación de la inversión de maquila; así como el hecho que no existe una diversificación respecto a su origen (de acuerdo a la región o país en donde se localicen, son inversiones que por lo general provienen de un sólo país).

A manera de una respuesta y con el objetivo de obtener un mayor beneficio, se ha promovido la creación de organismos a nivel internacional que agrupen a países receptores para estimular y fomentar el desarrollo de estructuras para la participación de los productos locales en nuevos mercados.

⁴¹ IBIDEM

⁴² Imports Under Items 806 and 807 of the Tariff Schedules of the United States, 1980-1996.

Participación que de acuerdo al nivel técnico alcanzado, estimule la utilización de sistemas y procedimientos que garanticen condiciones de calidad y competitividad. Donde no se plantea una competencia, sino una integración, ya que sería ilógico hablar de una competencia en contra de los consorcios transnacionales, toda vez que el nivel tecnológico e industrial promedio de las empresas locales no es equiparable, además de que no se cuenta con un aparato comercial que permita dicha competencia.

Se trata tan sólo de reducir la dependencia hacia el exterior, tanto productiva como mercantil y, de participar en el exterior en términos competitivos, en función de un esfuerzo de cooperación internacional entre países que mantienen condiciones similares de desarrollo.

Entre los organismos internacionales creados al respecto, destacan: la Organización Productiva Asiática (OPA / APO) y la Asociación Mundial de Zonas de Procesamiento para la Exportación (AMZPE / WEPZA); las que proporcionan asistencia técnica y servicios, así como favorecen una mayor integración regional y bilateral.

De las acciones que estos organismos han llevado a cabo se pueden mencionar:

- El establecimiento de una guía internacional de cómo puede desarrollarse una zona libre de importación;
- El análisis de leyes y regulaciones,
- El desarrollo de una metodología uniforme para la evaluación de las maquiladoras, a partir del análisis del costo-beneficio, de la exportación de valor agregado, del uso de mano de obra intensiva por empresa y capital invertido, entre otros;

- La realización de estudios sobre políticas para la búsqueda de inversionistas; sobre condiciones laborales, sobre el ciclo de vida de las maquiladoras y, en su caso, perspectivas de un escenario posterior de una zona libre;
- La organización sobre programas de capacitación de acuerdo a las necesidades de cada país;
- La realización de exhibiciones y de publicidad para promover productos nacionales, así como la subcontratación y el abasto local;
- La promoción de acciones complementarias en el marco de conferencias y simposios, así como visitas técnicas;

Lo anterior sin embargo, no ha tenido una respuesta sólida en cuanto a sus resultados, ya que a la fecha no existe, por así decirlo, una estrategia internacional para las plantas maquiladoras, son por el contrario estrategias que en lo individual adopta cada país receptor y que como se ha mencionado, tienden a una competencia respecto a los estímulos y facilidades que deben proporcionarse para atraer al mayor número posible de estas plantas.

Desde mediados de la década de los sesenta, las economías receptoras han sido incapaces de crear estructuras de carácter regional que tengan por objetivo reducir la necesidad de operar con maquiladoras, o intercambiar experiencias para su mejor aprovechamiento.

La dimensión, regulación o estímulos que se otorguen a las plantas maquiladoras de exportación, no es la alternativa para el país receptor. La optimización de los objetivos depende de su fortaleza o debilidad económica, de sus opciones de cambio y de su participación acorde a las condiciones del mercado mundial.

De no presentarse este cambio, la maquiladora al igual que otras inversiones extranjeras, sólo significa recursos frescos que sustituyen la falta de inversión productiva en las economías receptoras. Pero que es vulnerable en las épocas de retracción económica o, cuando las maquiladoras sin notificarlo cambian de ubicación a otro país.

Esta situación ha sido notoria en aquellos países que han considerado a las maquiladoras como la actividad eje para fomentar polos de desarrollo en regiones de mayor atraso relativo, donde ante la falta de participación de los capitales privados ha correspondido al sector público la inyección de recursos para la construcción de obras de infraestructura industrial, así como para la vivienda que demanda la población que migra hacia esos centros de trabajo.

Infraestructura y urbanización que no siempre son las adecuadas, toda vez que no existen mecanismos de complementación entre el sector público y el privado que permitan su aprovechamiento en favor de este último. Se crean obras que no se concluyen o que al ser mal planeadas son subutilizadas, o que como en el caso del desarrollo urbano son insuficientes con respecto a la demanda real de la población.

CAPITULO IV

EVOLUCION Y FOMENTO DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION EN MEXICO

Los mecanismos administrativos para regular y controlar la instalación de plantas maquiladoras de exportación en México, permiten desde el año de 1972 que su localización se realice en cualquier región del país y que la estructura de su capital social sea de hasta el 100% extranjero.

Para su regulación existe un régimen aduanal que permite la importación libre de impuestos de insumos, maquinaria, equipo y refacciones, una vez que se demuestre que son los requeridos para desarrollar el proceso de maquila y bajo el compromiso de que la totalidad de las importaciones serán exportadas. En el caso de la maquinaria y equipo éstos también deberán enviarse al exterior una vez que deje de operar la empresa o cuando se realice sustitución de equipo.

Para la contratación de personal, capacitación, fletes, compra o arrendamiento de terrenos, comunicaciones y telecomunicaciones, no existe régimen de excepción y se regulan por las disposiciones legales que rigen a cualquier actividad económica en el país.

En términos generales las plantas que se han instalado en México no son diferentes a las que se instalan en cualquier otro país. Sin embargo, a diferencia de otros países, adicional al cumplimiento en lo que establece la legislación aduanal, deben presentar un programa de trabajo anual, que aprueba la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, en relación al proceso a realizar; los empleos a generar; los montos

y volúmenes de sus importaciones anuales; así como el lugar en donde se habrá de instalar.

Estructura de control que es resultado de la adecuación de los diversos mecanismos de fomento que se han instrumentado en México desde 1965, donde de ser un trámite de autorización, se ha constituido como una actividad regulada por un Decreto emanado de la Ley Aduanera.

Así, el primer antecedente se registra con el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) que surge en 1965 en el marco del Programa Nacional Fronterizo (PRONAF) con el objetivo de promover exportaciones y la creación de una estructura industrial en la frontera norte.

Para su autorización la Secretaría de Hacienda y Crédito Público emitió los criterios que debían cumplir, mediante el oficio No. 164, del 10 de junio de 1966, en tanto que la Secretaría de Industria y Comercio emitió el permiso para su operación a través del oficio No. 4131, del 20 de junio de 1966.

Ambas disposiciones establecieron como limitante, el que la instalación de estas empresas fuera sólo en la franja fronteriza que para tratamiento fiscal establecía el Código Aduanero (20 kilómetros de ancho en forma paralela a la línea divisoria internacional de la frontera norte).

Entre los requisitos solicitados, las empresas debían de contar con la garantía de una fianza sobre el interés fiscal de los impuestos correspondientes a las importaciones temporales que se realizarán, exigiéndose además que sus instalaciones se deberían de

constituir en recinto fiscal y que la participación extranjera dentro del capital social de la empresa no debería de ser mayor al 40%⁴³.

El crecimiento de estas actividades motivó la creación de un instrumento específico que regulará su operación, materializándose el 17 marzo de 1971 con la entrada en vigor del Reglamento al Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero, que tenía como finalidad establecer una política en función a los intereses nacionales y favorecer una mayor integración nacional.

Estas modificaciones permitieron ampliar las áreas para su instalación a los litorales del país. Asimismo, se establecieron plazos para el ejercicio de las operaciones temporales, así como se especificaron las distintas formas de garantía del interés fiscal y la reglamentación de las deducciones por concepto de mermas y desperdicios, coincidiendo con el PIF en cuanto a la estructura del capital social.

Tanto por el crecimiento en número, como por el objetivo de incorporar mayor valor agregado en las exportaciones y apoyar a las regiones de mayor atraso relativo, el 31 de octubre de 1972, es modificado el Reglamento de referencia, incorporando reformas que permitan la instalación de plantas maquiladoras de exportación en todo el territorio nacional y disposiciones administrativas que agilizaran la aprobación de programas de maquila.

Complementariamente y con el propósito de agilizar los trámites, las Secretarías de Industria y Comercio y la de Hacienda y Crédito Público emitieron un acuerdo por medio

⁴³ Villalobos Calderón, Liborio. "La Industria Maquiladora Extranjera en México: mal necesario de una Sociedad Desarrollada", Foro Internacional, El Colegio de México, Vol. 1, No. 1, Abril-Junio 1973, pp. 7-8.

Newton John. "Maquiladoras en la Realidad Nacional", Management Today en Español, Proyección Gerencial Avanzada, año VII Núm. 9, Septiembre 1979, p. 18.

Teutli Otero. "La Industria...", op.cit.

del cual delegaban en las representaciones federales localizadas en la frontera norte, las facultades para la autorización de los permisos requeridos para la importación temporal de los insumos señalados en el programa de maquila.

Por su parte, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras con fecha 7 de junio de 1973, emitió una resolución en la que se señalaba que dadas las características especiales de las maquiladoras de exportación que a la fecha se encontraban operando en el país o que se constituyeran en un futuro al amparo del citado Reglamento, se les autorizaba que su capital social fuera hasta en un 100% extranjero.

Asimismo, se estableció que estas plantas no necesitaban resolución previa de dicha Comisión para instalar nuevos establecimientos, con la excepción de las empresas del sector textil, cuyas actividades pudieran afectar las cuotas de exportación que se hubieran fijado a los productores mexicanos por los países importadores.

El 27 de octubre de 1977, el Reglamento se ve de nueva cuenta modificado, teniendo como finalidad que todas las disposiciones aplicables al sector emitidas durante el período 1972-1977, estuvieran consolidadas en un sólo instrumento. Su propósito fue el de agilizar la mecánica administrativa y promover las exportaciones mexicanas. Esta modificación implicó también la creación de la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora, como un organismo auxiliar de fomento⁴⁴.

Mecánicas administrativas y de fomento que se vuelven a ver modificadas el 1o. de julio de 1982, con la entrada en vigor de la Ley Aduanera, la cual derogó al Código Aduanero y por ende al Reglamento que venía regulando las operaciones de maquila de exportación.

⁴⁴ Diario Oficial de la Federación, México, 27 de octubre de 1977.

Su regulación quedó sujeta a las disposiciones de la Ley Aduanera, conforme a cuales el 15 de agosto de 1983 se emite el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, que en esencia recoge lo estipulado por el Reglamento publicado en 1977, adecuándose a los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 y restringiendo la instalación de estas empresas en zonas de elevada concentración industrial⁴⁵.

Decreto que establece la creación del Comité Consultivo de la Industria Maquiladora como órgano de consulta, apoyo y asesoría de la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora. Comité en el que participan tanto Dependencias del Sector Público como Empresarios.

En 1985, se adicionan a este decreto, dos mecanismos relacionados con la dotación de insumos. El primero, que crea los programas de importación temporal y el segundo, que establece el derecho de importación de mercancía para la exportación.

Aunado a lo anterior, las maquiladoras debían de aplicar lo dispuesto en otras dos regulaciones. La Ley ecológica, que establece disposiciones sobre ubicación, actividades y procesos industriales y, la Ley del IVA, que establece exenciones para las importaciones temporales.

Con fecha 22 de diciembre de 1989, se modifica el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, con el objetivo de hacerlo ágil y

⁴⁵ Diario Oficial de la Federación, México, 15 de agosto de 1983.

establecer un mecanismo descentralizado que otorgue facilidades para la eficiente operación de dichas empresas⁴⁶.

Modificación que se da conjunta con la readecuación de las normas para la inversión extranjera, los ajustes a la regulación de la industria automotriz (sector que ha incrementado su participación en el esquema de maquila de exportación), la expedición de una nueva regulación en materia de transporte terrestre en zonas federales y la actualización de las reglas fiscales.

Esta estructura reguladora permitió a las maquiladoras participar en el mercado nacional hasta con el 50% adicional del valor de las exportaciones anuales que hubieren realizado (siempre y cuando se demostrara que se cumplía con las reglas de integración nacional a costo de partes: 2% durante el primer año; 3% durante el segundo; 4% ó más durante el tercero y subsecuentes); una mayor flexibilidad en cuanto al tipo de importaciones temporales permitidas; permisos para la internación de personal para efectos de capacitación y; promoción a la maquila en los casos de existencia de capacidad ociosa en instalaciones.

El objetivo fue vincular el esquema de fomento de las maquiladoras a los instrumentos de la política industrial, en apoyo a los programas para incrementar la eficiencia del aparato productivo local.

El Decreto vuelve a modificarse el 24 de diciembre de 1993 y la última modificación se realiza el 23 de octubre de 1996⁴⁷.

⁴⁶ Diario Oficial de la Federación, México, 22 de diciembre de 1989.

⁴⁷ Diario Oficial de la Federación, México, 24 de diciembre de 1993.

Este régimen autoriza la importación temporal de los bienes necesarios para la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias. Asimismo, entran al régimen temporal las actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta. Pudiendo solicitar durante la vigencia del programa de maquila, la autorización de nuevas importaciones temporales.

Se establecen cuatro modalidades para aprobar un programa de maquila:

- ✓ Operaciones 100% para la exportación.
- ✓ Operaciones por capacidad ociosa (empresas nacionales).
- ✓ Operaciones de servicios para la exportación.
- ✓ Operaciones que desarrollan programas de albergue (fomento en parques industriales privados).

Para los casos de empresas 100% exportadoras o de plan de albergue se autorizan todos aquellos bienes relacionados con las materias primas y auxiliares, envases, material de empaque, etiquetas, folletos, herramienta, equipo y accesorios para la producción, de seguridad industrial, productos para la higiene, para prevención y control ambiental, para control de calidad, manuales de trabajo y planes industriales, equipo de telecomunicación y cómputo, maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para la realización del proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y prueba de los productos, así como los requeridos para capacitación del personal y desarrollo administrativo de la empresa. Además de cajas trailers y contenedores.

Los plazos de permanencia son de dos años para las materias primas, envases y empaques. De un año para combustibles, materiales auxiliares y refacciones. En lo que respecta a maquinaria y equipo podrán permanecer durante toda la vigencia del programa.

Para las empresas mexicanas que venden a las maquiladoras se extiende la Constancia de Exportación, con lo que obtiene los mismos beneficios como si hubiere realizado una exportación, lo que les permite no pagar IVA, además de utilizar la Constancia como un pedimento de exportación para justificar el retorno al exterior de los bienes que hubiese importado.

Por lo que hace a las ventas al mercado nacional, los programas que amparan operaciones 100% para la exportación, pueden vender parte de su producción, de acuerdo a lo siguiente:

- ✓ En 1997, hasta el 70% del valor total de sus exportaciones de los últimos 12 meses.
- ✓ En 1998, hasta el 75% del valor total de sus exportaciones de los últimos 12 meses.
- ✓ En 1999, hasta el 80% del valor total de sus exportaciones de los últimos 12 meses.
- ✓ En 2000, hasta el 85% del valor total de sus exportaciones de los últimos 12 meses.

A partir del año 2001 y congruente a los compromisos contraídos en el Tratado de Libre Comercio, las ventas de las empresas maquiladoras no estarán sujetas a ningún límite. Se deberán pagar los impuestos de importación correspondientes a las partes y componentes extranjeros, cuando se realice el cambio de régimen de importación temporal a definitivo⁴⁸.

⁴⁸ IBIDEM
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial "Programa de maquila de exportación", México, [www. Secofi.gob.mx](http://www.Secofi.gob.mx), pp.6

Por lo que se refiere a los proyectos de maquila, prácticamente no existen restricciones y en cualquier sector industrial pueden ser aprobados.

Los criterios para negar un proyecto de maquila de exportación están asociados a la regulación para la contaminación ambiental; a los acuerdos internacionales que fijen cuotas de importación y exportación (como las textiles); a las disposiciones constitucionales que sólo le conceden participación a la inversión nacional pública o privada; cuando la actividad propuesta es incompatible al desarrollo nacional y; en el caso de ensamble de productos radiactivos o explosivos.

A diferencia de países que han optado por la especialización de sus zonas libres como lo es el caso de aquellas dedicadas exclusivamente a maquila de alta tecnología, en el caso de México, el enfoque ha estado orientado a definir una política que además de agilizar los trámites administrativos, vigile y garantice el cumplimiento de los compromisos vía el control de un programa anual.

Sin embargo, a la fecha no se ha establecido una prioridad que determine en que sectores industriales deben o no establecer, es decir que fije límites de expansión o al establecimiento de estructuras monopólicas.

Aunque es importante destacar que no se otorgan concesiones, permisos o excensiones adicionales a lo que establece la legislación que regula a la maquila y su proceso de producción.

En México el avance en la regulación administrativa ha permitido establecer un esquema de información y reportes que permiten ver el comportamiento por sector (y el cual se analiza en el capítulo siguiente), sin embargo ello no es sinónimo de una política

de desarrollo industrial o sectorial en la que se puedan definir y concertar estrategias y compromisos para su seguimiento en cuanto a su aportación a nivel sector, a nivel balanza de pagos, a nivel contribución regional, entre otros factores⁴⁹.

Después de 30 años de operación, los instrumentos de política económica y para el desarrollo regional, consideran a la maquila en forma independiente. Si bien ello es correcto desde el punto de vista de autonomía que deben tener los planes y programas nacionales, manifiesta también una labor de regulación y fomento que difícilmente aportará por sí sola beneficios al aparato productivo.

El esfuerzo de estos años se ve limitado a sólo un buen trabajo de control administrativo y aduanero por parte de la autoridad gubernamental, así como al efecto económico en algunas ciudades fronterizas. Debido a que sólo se generan los beneficios que aporta la división internacional del trabajo, sin lograr que se incorpore al aparato productivo como eje del beneficio que puede recibir el país, identificando ventajas por sectores, mediante mecanismos de integración industrial y no sólo sobre la compra de insumos que como se analiza en el siguiente capítulo, ha sido poco representativa.

⁴⁹ Hasta 1979 se encontraban clasificadas en 7 sectores, de 1980 a la fecha, son 12 los sectores, a saber:

- (01) Selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos
- (02) Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales.
- (03) Fabricación de calzado e industria de cuero
- (04) Ensamble de muebles, sus accesorios y otros productos de madera y metal
- (05) Productos químicos.
- (06) Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios.
- (07) Ensamble y reparación de herramienta, equipo, sus partes excepto eléctrico
- (08) Ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos
- (09) Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos
- (10) Ensamble de juguetes y artículos deportivos.
- (11) Otras industrias manufactureras.
- (12) Servicios.

CAPITULO V

ALCANCES Y PERSPECTIVAS DE LAS PLANTAS MAQUILADORAS DE EXPORTACION EN MEXICO

V.1.- Evolución 1990 - 1995

De conformidad a la estadística oficial que se emite en México, la actividad de las maquiladoras que inició con 12 plantas hace tres décadas, ha mantenido un crecimiento constante que genera una derrama económica importante para el país.

Al destacar el período de 1990 a 1995, se muestra una actividad que creció en 23.2% en el número de plantas en operación; en 42.9% en términos de empleo; en 220.4% en la generación de valor agregado contabilizado en pesos y en 23.3% contabilizado en dólares; así como en un 211.6% en el rubro de sueldos y salarios en pesos y en 20.3% en términos de dólares. Según se puede apreciar a continuación:

CONCEPTO	1986	1990	1995
Maquiladoras en Operación	12	1,707	2,104
Personal Ocupado	3,107	446,436	639,979
Valor Agregado	183,156 (pesos) ó 14, 653 (dólares)	9, 918.5 (millones de pesos) ó 3,362.2 (millones de dólares)	31, 781.7 (millones de pesos) ó 4, 159.9 (millones de dólares)
Sueldos y Salarios	48, 678 (pesos) ó 3, 894 (dólares)	5,106.8 (millones de pesos) ó 1, 731.1 (millones de dólares)	15,912.6 (millones de pesos) ó 2, 082.8 (millones de dólares)

FUENTE: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1990-1995.

En su evolución y fomento se les asocia con la región de la frontera norte. Lo cual se explica por el beneficio inmediato que obtienen las empresas estadounidenses o empresas de otros países que tienen su mercado en Estados Unidos.

Ventaja que términos de promoción, se ha utilizado para señalar que es la principal causa para que se trasladen a México plantas que operan en países como Corea y Taiwán.

Un factor muy importante que ha influido desde el inicio de su promoción, es la interacción que existe entre las principales ciudades fronterizas de México y Estados Unidos (Tijuana – San Diego; Mexicali – Calexico; Nogales – Nogales; Cd. Juárez – El Paso; Cd. Acuña – Eagle Pass; Nuevo Laredo – Laredo; Reynosa – Mc. Allen; Matamoros – Brownsville), que entre otros beneficios ha permitido que las plantas instaladas en territorio mexicano se complementen con la infraestructura paralela (plantas gemelas)⁵⁰ que se ha desarrollado en las ciudades fronterizas estadounidenses.

Con ello se optimiza la operación y se contribuye a reducir aún más los costos, ya que por ser en su mayoría comercializadoras o bodegas de embarque asociadas a la misma empresa, aprovechan en forma inmediata su propia infraestructura y los servicios

⁵⁰ Entre las formas de capitalizar la operación con plantas maquiladoras en México, empresas promotoras de origen estadounidense han desarrollado una infraestructura productiva - comercial que les evita el traslado de la producción hasta el lugar en donde se localiza la matriz (como lo puede ser Detroit, Nueva York, Pittsburg, etc.).

Lo anterior ha consistido en la instalación de plantas, bodegas o, comercializadoras, que operan en paralelo con la maquiladora, con la finalidad de agilizar las operaciones productivas y aduaneras, llevar a cabo un mayor control y el aprovechamiento inmediato (al evitar el traslado hasta la matriz) de la red estadounidense de distribución y comercialización.

De esta forma, adicional a las ventajas de la división internacional del trabajo, la rápida comunicación entre ciudades vecinas de uno y otro país favorece aún más la reducción de costos, como lo son los de fletes e incluso sueldos, toda vez que un sólo cuerpo gerencial puede hacerse cargo de ambas etapas.

Lo anterior se ha dado principalmente en el caso de las maquiladoras que realizan la fase final del producto (como es el caso de las textiles o en las electrónicas), en las que por lo general se realiza la distribución directa a los mercados de consumo.

de transporte y comunicaciones del lado estadounidense, para distribuir directamente al cliente y evitar que la producción maquilada triangule y no se tenga que remitir hasta el lugar de origen la planta matriz.

Como consecuencia de la preferencia por las ciudades de la frontera norte, se genera también una concentración en el mercado estadounidense, al cual se destinan alrededor del 90% de las exportaciones⁵¹.

La estadística oficial muestra que en 1990 del total de maquiladoras en operación, el 61.5% (1,050 plantas) se localizaban en siete ciudades fronterizas:

- Tijuana (414);
- Ciudad Juárez (238);
- Mexicali (122);
- Matamoros (89);
- Nogales (69);
- Reynosa (62);
- Nuevo Laredo (56).

Para 1995, ya con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio, la tendencia se modifica. Estas siete ciudades incrementan en su conjunto a 1,132 el número de plantas en operación, sin embargo su participación respecto al total, se redujo al 53.8%. Observándose al mismo tiempo, un incremento en el número de plantas en operación en

⁵¹ INEGI. "Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1990-1995", op. cit.

el interior del país (de 409 a 659), las que de representar el 23.9% en 1990, su participación creció en 1995 al 31.3%, según se aprecia a continuación⁵².

NUMERO DE EMPRESAS

1966		1990	1995
12	FRONTERA NORTE	1 229	1 335
2	TIJUANA, B.C.	414	477
2	MEXICALI, B.C	122	121
1	TECATE, B.C.	73	81
3	CD. JUAREZ, CHIH.	238	237
1	MATAMOROS, TAMPS.	89	94
3	NUEVO LAREDO, TAMPS.	56	51
	REYNOSA, TAMPS	62	88
	CD. ACUÑA, COAH.	40	50
	PIEDRAS NEGRAS, COAH.	39	42
	NOGALES, SON	69	64
	AGUA PRIETA, SON.	27	30
	OTROS MUNICIPIOS	69	110
	INTERIOR DEL PAIS	409	659
12	TOTAL	1 707	2 104

FUENTE: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1990-1995

⁵² INEGI. "Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1990-1995", op. cit.
 INEGI "Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996", op. cit.

En materia laboral, de 1990 a 1995 se reporta la generación de 192,373 nuevos empleos, que significan un crecimiento de 43.4%, con una tendencia promedio anual del 7.4%. En términos unitarios incrementó su promedio de 261 a 304 trabajadores contratados por planta. Lo anterior no obstante que el número absoluto en empleos generados por la maquila está asociado a una rotación de personal que se estima entre el 15% y el 25%⁵³.

Del total de los 639,979 empleos generados en 1995, 464,068 (72.5%) corresponden a las plantas de la frontera norte y 175,911 (27.5%) a las del interior.

Este crecimiento ha mantenido su concentración dentro de la frontera norte, pese a avanzar en los propósitos establecidos desde 1972 para promover su instalación en el interior del país. En lo que se pone de manifiesto que para las empresas promotoras no es un punto básico de su estrategia el atender los programas de desarrollo regional de los países en los cuales se instalan, sino que la división internacional del trabajo les debe garantizar la reducción de costos.

Donde la frontera norte de México ha evolucionado como una de las regiones más atractivas a escala mundial para la operación de la maquila.

Como se ha establecido, uno de los objetivos de mantener la promoción de maquiladoras es la de contribuir a disminuir el efecto del desempleo en el país, a lo que los números anteriores muestran que con respecto a la población económicamente

⁵³ IBIDEM

activa, de representar el 1.7% en 1990 incrementan su participación al 2.3% en 1995. Participación que en el contexto de la frontera norte, implicó crecer del 25.6% al 33.1%⁵⁴.

Esta participación es favorable, toda vez que la industria manufacturera nacional disminuyó los empleos generados de 3'275,202 en 1990 a 3'085,206 en 1995. Empleos contra los que la maquila representa el 13.6% y el 20.7%, respectivamente⁵⁵.

Al medir el impacto en algunas ciudades donde se concentra la actividad industrial y en las dos principales en donde se localizan las maquiladoras, el indicador de desempleo nos muestra que en plazas como la Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey se incrementa en más de cuatro puntos porcentuales y se sitúa por arriba del promedio nacional, mientras que en ciudades como Tijuana y Ciudad Juárez, aún y cuando se incrementa este no supera la media nacional.

	NAL.	D.F.	GDL	MTY.	TIJ.	CD. J.
1990	2.8	3.3	1.6	3.4	1.7	1.8
1995	6.3	7.3	6.5	7.7	1.9	2.9

FUENTE: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1990-1995

⁵⁴ INEGI "Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996", op. cit.

	<u>PEA NACIONAL</u>	INEGI, Indicadores de Empleo (Miles de Personas) <u>PEA FRONTERA NORTE</u>	<u>EMPLEO MAQUILADORAS</u>
1990	25,958	1,738	446
1995	27,387	1,931	640

PEA = Población Económicamente Activa

⁵⁵ IBIDEM

Situación que hace reflexionar sobre la forma en como debe capitalizarse el empleo que genera la maquila toda vez que no compensa la disminución que se manifiesta en la industria nacional. Manteniendo sólo un efecto directo sobre su propia actividad, que como se vio tiene un alto índice de rotación y esta condicionado a la división internacional del trabajo.

Lo anterior se aprecia en la situación de que el número de plantas no es proporcional al número de empleos generados, siendo Ciudad Juárez quien más empleos genera con 155,422 (656 empleados por planta); seguido de Tijuana 93,557 (196 empleados por planta); Matamoros 43,553 (463 empleados por planta); Reynosa 41,466 (471 empleados por planta); Nogales 21,121 (330 empleados por planta); Mexicali 24,965 (206 empleados por planta) y Nuevo Laredo 18,576 (364 empleados por planta).

Por lo que corresponde a la estructura del personal ocupado⁵⁶, en el año de 1995 el 81.8% (523,857 empleos) del total correspondieron a obreros, el 11% (70,906 empleos) a técnicos de producción y el 7.1% (45,216 empleos) a administrativos. Comparado contra 1990, estos números indican que el promedio por planta pasó de 211 a 249 obreros; de 31 a 34 los técnicos de producción y de 19 a 21 los administrativos.

Por sexo, de los 523,857 empleos para obreros generados el 58.9% (308,619), correspondieron a trabajadores de sexo femenino, reduciéndose el porcentaje del 60.8% (219,439 empleos) que se registró en el año 1990. Del total del personal femenino, el 67.1% (207,023) corresponden a frontera, concentrándose el 88.5% (183,292) en los sectores textil, equipo de transporte, eléctrico y electrónico, servicios y otras industrias.

⁵⁶ La estructura de la mano de obra de las maquiladoras considera cuadros técnicos y obreros no calificados. Por lo que se refiere a los primeros, se permite la contratación de extranjeros, mientras que los segundos deben ser en su totalidad mexicanos, estableciéndose en la aprobación del programa anual, el compromiso de los empresarios de no sustituirlos por maquinaria.

Por ciudad también se aprecia una concentración del 53.2% (164,289) en Cd. Juárez 67,093; Tijuana 41,005; Matamoros (24,676); Mexicali (12,435) y Reynosa (19,800).

Contabilizada la aportación en términos de horas – hombre trabajadas, se registran 67,817 en 1990 y 100,044 en 1995, que comparado contra el registro en la industria manufacturera (la cual decrece de 2'2578,436 a 1'694,170) representa pasar del 3.0% al 5.9%. Con lo que mientras en la maquila crece en un 47.5%, el indicador nacional cae en 12.9%.

Por lo que hace al valor total de la exportación, se registra entre 1990 y 1995 un monto que creció en 323.4%, al pasar de 39.8 a 168.5 mil millones de pesos, respectivamente (montos que convertidos a dólares crecen en 62.6% al pasar de 13.6 a 22.1 mil millones)⁵⁷. De dichos montos, los insumos que ingresaron al país bajo el régimen de importación temporal ascendieron a 29.9 mil millones de pesos en 1990 (10.2 mil millones de dólares), mientras que en 1995 fue por 136.7 mil millones de pesos (21.3 mil millones de dólares), es decir un incremento del 357.2%. Importaciones que con respecto al total exportado representaron el 75.1% y el 81.1%, respectivamente.

Los beneficios que directamente recibió la economía local fueron por un monto de 9.9 mil millones de pesos en 1990 (3.4 mil millones de dólares) y por 31.8 mil millones de pesos en 1995 (4.9 mil millones de dólares) de valor agregado, que significa un incremento del 112% durante el período que en relación a la exportación total de las maquiladoras representa el 25.0% en 1990 y el 19.0% en 1995, así como el 33.3% y

⁵⁷ Banco de México, Indicadores Económicos
1990 = 2.94 pesos por dólar
1995 = 6.42 pesos por dólar

23.5% respectivamente, con respecto al valor de las importaciones. Porcentajes que se encuentran por debajo de los niveles de países como Taiwán o Hong Kong que son del orden del 50% y 60%⁵⁸.

Del análisis a los principales conceptos que integran el valor agregado, se pueden destacar los siguientes puntos:

COMPOSICION DEL VALOR AGREGADO
(millones de pesos)

CONCEPTO	PARTICIPACION PORCENTUAL		PROMEDIO POR EMPLEADO			
	1990	1995	1990	1995		
INSUMOS NACIONALES	513.6	2,037.1	5.2	6.4	0.001	0.003
SUELDOS Y SALARIOS	5,106.8	15,912.6	51.5	50.1	0.011	0.024
OTROS	4,298.1	13,832.0	43.3	43.5	0.009	0.021
TOTAL	9,918.5	31,781.7	100	100	0.022	0.049

FUENTE: INEGI. Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1990-1995

El consumo de insumos nacionales (como lo podrían ser materias primas y empaques) sólo creció en 1.2% durante el período⁵⁹, en tanto que se mantuvo constante el rubro de otros (rentas, gas, electricidad, alquiler de maquinaria, teléfono, trámites aduanales, fletes, mantenimiento de instalaciones, etc.) y pese a disminuir en 1.4%, los sueldos y salarios representan el rubro de mayor valor.

⁵⁸ "Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996", op. cit.

"La Industria Maquiladora de Exportación en México. Antecedentes, Comportamiento, Perspectivas e Identificación de Campos", México, 1986, IMCE, pp. 118.

⁵⁹ Situación que tiene su explicación en la cercanía geográfica con Estados Unidos, pero también, en el hecho de que proveedores nacionales no han sido capaces de cumplir con las condiciones de calidad, precio y abasto, o en el caso de poder cumplir, la incosteabilidad de recurrir a la frontera norte derivado de las insuficiencias en infraestructura, pierde el atractivo que pudiera significar este mercado.

Comparado contra el salario mínimo mexicano (3,614 pesos anuales en 1990 y 6,096 pesos en 1995), el promedio anual que se refleja en la información anterior muestra que la maquila de exportación pago sueldos por arriba de estos en 204.4% y en 293.7%, respectivamente. Sin embargo contra la remuneración media anual (8,406 pesos anuales en 1990 y 20,878 pesos en 1995) los salarios fueron similares.

Los sueldos por maquila de representar en 1990 un 26.4% (de los \$19'379,301 miles de pesos) respecto a la industria manufacturera pasaron a un 43.7% en 1995 (de los \$36'397,936 miles de pesos). No obstante que la industria nacional registró un incremento de 87.8% durante el periodo.

En este punto debe tenerse en cuenta el efecto tiene la devaluación del peso, ya que al hacer una asociación con otros rubros, se aprecia que mientras los sueldos y salarios se incrementan en 211.6%, el personal ocupado lo hizo en 42.9% y el número de plantas en operación en 23.2%.

En cuanto al grado de concentración, el valor agregado generado en frontera representó el 76.9% en 1990 (7,630.5 millones de pesos, o bien 2,595.4 millones de dólares) y el 73.4% en 1995 (23,318.7 millones de pesos o bien 3,632.2 millones de dólares). Destacan Cd. Juárez y Tijuana, que en conjunto representan el 40.9% del total y el 55.7% de lo generado en la frontera norte, con un monto de 7,949.2 y 5,050.7 millones de pesos, respectivamente. Además de que ambas ciudades superan en 53.6% lo que reportan las plantas del interior del país (8,463.0 millones de dólares).

En términos de productividad de los empleados, en relación a la media nacional y a lo que se produce en el interior del país, se aprecia que la frontera norte genera mayor valor agregado por empresa y por empleado.

Nuevo Laredo es en lo individual en donde el índice de valor agregado por empresa es más representativo y Reynosa en términos del promedio generado por empleado.

Al nivel de empleados por empresa, es Cd. Juárez donde el promedio es mayor (influyendo en esta ciudad su sistema de promoción privado Plan de Albergue), Sin embargo en los casos de Tijuana y Mexicali, con menos empleados promedio reportan un monto mayor valor agregado por empresa que en Cd. Juárez.

Destaca también que en el caso de Nogales, que con prácticamente un tercio de las plantas de Cd. Juárez y menos de la cuarta parte de las de Tijuana y con alrededor de la mitad de los empleados que contrataron Matamoros y Reynosa, genera al nivel de promedio por empleado un valor agregado muy similar al Tijuana, e incluso es superior al de Cd. Juárez y al de Mexicali,

La información sobre productividad nos dice, sin embargo a nivel empresa Cd. Juárez es muy superior, e incluso supera en más del doble a los promedios que reportan los promedios nacional, de frontera y del interior del país, siendo incluso un 27.4% superior a Reynosa, según se aprecia en los indicadores del cuadro a continuación:

CUIDAD	NO. DE PLANTAS	NO. EMPLEADOS	VALOR AGREGADO (millones de pesos)	E/P	PV.A.	EV.A.
CD. JUAREZ	237	155,422	7,949.2	656	33.5	51.1
TIJUANA	477	93,557	5,050.7	196	10.6	53.9
MATAMOROS	94	43,553	2,180.0	463	23.1	50.1
REYNOSA	88	41,466	2,141.8	471	24.3	51.6
MEXICALI	121	24,965	1,329.3	206	10.9	53.2
NOGALES	64	21,121	1,136.7	330	17.8	53.8
NVO. LAREDO	51	18,576	1,164.7	364	22.8	62.7
FRONTERA	1,445	464,068	23,318.7	321	16.1	50.2
INTERIOR	659	175,911	8,463.0	266	12.8	48.1
NACIONAL	2,104	639,979	31,781.7	304	15.1	49.6

Por lo que corresponde a su aporte en la balanza de pagos, el valor agregado de la actividad maquiladora, de representar en 1990 el 12.6% de la exportación total (26,838.4 millones de dólares), cae en 1995 a 6.2% (79,541 millones de dólares). Sin embargo el valor total de las exportaciones de maquila pasó de 38.1% a 26.8%, lo que nos concluye que la operación de maquila es altamente dependiente del exterior, al contar con un valor agregado marginal, no obstante que registra niveles de productividad superiores a los de la industria nacional⁶⁰.

Como fuente generadora de divisas (26.8% del total de las exportaciones en 1995) su contribución mantiene un crecimiento del orden de 21.8% anual, factor relevante en la medida que el déficit comercial después de haber recuperado un déficit superior a 18.4 mil millones de dólares en 1994 y tener superávit hasta 1997, vuelve a registrar un déficit en 1998 que se estima del orden de 7.3 mil millones de dólares.

Aunque el efecto de las importaciones de las maquiladoras no ejerce presión sobre el déficit, toda vez que las exportaciones son mayores, si impacta en relación con su aportación a la situación de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

En los últimos años de la década, la maquila registra un crecimiento de su superávit de 36.9% en 1997 (8,784 millones de dólares) y de 14.8% (10,043 millones de dólares) en la proyección de 1998, donde las importaciones crecen 19.1%(36,331 millones de dólares) y 16.0% (42,144 millones de dólares), mientras que las exportaciones lo hacen en 22.2% (45,115 millones de dólares) y 15.7%(52,187 millones de dólares).

⁶⁰ BANCO DE MEXICO, Indicadores del Sector Externo, México, diciembre 1996.

La región de la frontera norte se vuelve cada vez más dependiente de la actividad económica que directa o indirectamente se genera a partir de las maquiladoras, favoreciendo la ya existente interdependencia comercial con las ciudades fronterizas de Estados Unidos, sin favorecer esquemas para el desarrollo de otras regiones, aún y cuando se instalen en el interior del país.

Si bien ello responde a un desarrollo histórico poco integrado regional y sectorialmente, así como a un mercado nacional que concentra la actividad productiva en determinadas regiones. También es consecuencia de que los programas de maquila son aislados y se miden por su contribución directa y no por su vinculación a otras actividades. Es decir, económicamente y no por su productividad en la región en términos de economías de escala a favor del aparato productivo.

Ante esta expectativa, es necesario que los instrumentos de regulación y control reconsideren su enfoque, toda vez que los alcances logrados en materia tramitación, desconcentración y coordinación entre las diferentes autoridades que intervienen, encuentran su limitación al ser sólo eficientes con respecto a la operación aduanera.

Lo que nos lleva de nueva cuenta al nivel de participación que se requiere, para que sea el aparato productivo quien concentre las aportaciones que se pueden obtener de la maquila y no dejar sólo en los beneficios que de forma marginal se quedan en el país como resultado de la división internacional del trabajo aplicada desde el exterior.

Los resultados de su instalación en el interior del país, de la creación de una bolsa de subcontratación con empresas nacionales, del aprovechamiento de empresas con capacidad ociosa, de la capitalización del financiamiento preferencial para la venta de insumos (a quienes se les da el beneficio de las ventas de exportación) y de la

realización de eventos como ferias y exposiciones, son relativos con respecto a los indicadores de la actividad manufacturera, de la balanza comercial y a los de la propia actividad de maquila en su conjunto (27.5% del empleo, 26.6% del valor agregado y 17.7% del valor total).

El bajo contenido de valor agregado, cuyo monto no es representativo ni para las maquiladoras, ni para el aparato productivo nacional, demuestra la incapacidad (volúmenes, calidad, precio, etc.) o bien la falta de interés que para los posibles vendedores representa este mercado (dificultad para el acceso de sus productos en las regiones en que se localizan, mayores atractivos en el mercado interno, etc.).

Sería conveniente que a los esquemas de regulación y fomento se sumaran mecanismos que promovieran directamente personas o grupos privados, de manera que se busque no sólo su instalación, sino algún esquema donde el promotor participe productiva o comercialmente, apoyando la construcción de infraestructura y la instrumentación de programas de capacitación.

Este esquema debe permitir al inversionista contar con un marco bien definido que le dé agilidad en el flujo de capitales y favorezca la *interactuación bajo alianzas productivas o comerciales*. A la vez que le permita a la autoridad vigilar que la promoción no comprometa los intereses nacionales (un ejemplo actual es la promoción del Plan de Albergue de Nogales y Cd. Juárez que puede perfeccionarse y ser punto de partida).

V.2.- Estructura Sectorial 1990 - 1995

Según el Departamento de Comercio de Estados Unidos⁶¹, la producción sujeta a maquilar procedente de México bajo las fracciones 806.30 y 807, representa cerca del 16% del valor de las operaciones que este concepto se realizan en ese país. Lo cual es superior al valor de operaciones similares que se llevan a cabo con Singapur (11%), Taiwan (11%), Malasia (11%), Hong Kong (10%) y Filipinas (6%).

El 75.4% de la operación se concentra en tres sectores (materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios; así como en el de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos), quienes fueron responsables de generar 103,118.5 millones de pesos, de los 136,749.0 millones de pesos que registró la producción del año de 1995.

Son los sectores en constante innovación y quienes dominan el comercio internacional e influyen en los principales indicadores.

El comportamiento sectorial de conformidad a los programas anuales que controla la autoridad federal, reportan sus resultados de acuerdo a una clasificación en 12 sectores, según se muestra a continuación:

⁶¹ United States Trade Commission, "Imports Under Items 806 and 807 of the Tariff Schedules of The United States, 1988".

**MEXICO: PRINCIPALES AGREGADOS POR SECTOR
1990-1995**

SECTOR	Nº. DE ESTABLECIMIENTOS EN OPERACIÓN			PERSONAL OCUPADO			HRS.-HOMBRE TRABAJADAS (MILES)			VALOR AGREGADO (MILLONES DE PESOS)			RESUMOS TOTALES (MILLONES DE PESOS)		
	1990	1995	VAR %	1990	1995	VAR %	1990	1995	VAR %	1990	1995	VAR %	1990	1995	VAR %
Productos alimenticios	45	56	24.4	7 861	7,766	-1.2	1 347.0	1,271	-5.6	280.9	571.6	103.6	258.1	547.6	112.2
Productos textiles	278	450	61.9	42,464	94 070	121.5	6,963.0	16 220	132.9	576.6	3,187.1	452.7	1,405.3	9,314.1	562.8
Calzado y productos de cuero	47	53	12.8	7,238	7,424	2.6	1,100.0	1,174	6.7	143.2	323.1	125.6	260.9	776.8	197.7
Muebles de madera y metal	219	264	20.5	24 223	35,393	46.1	3 938.0	5,908	50.0	545.6	2,067.3	278.9	1,300.2	6 090.8	368.5
Productos químicos	75	102	36.0	6,565	12 577	91.6	1,063.0	2 231	109.9	169.2	718.8	351.5	289.7	1,452.0	401.2
Equipo de transporte	155	186	7.1	104,486	139,080	33.1	14 078.0	20 142	43.1	2,502.1	7,627.8	193.1	9,030.0	34,854.7	286.0
Equipo y herramienta no eléctricos	39	39	0.0	5 019	6 757	34.6	788.0	1,042	32.2	130.0	428.6	229.7	452.4	1,333.4	194.7
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	105	117	11.4	51,891	67,290	29.7	7 828.0	10 068	28.6	1,184.1	3,779.1	216.5	4 272.9	17,068.2	299.5
Materiales y accesorios eléctricos y electrónicos	369	391	6.0	114,810	164,159	43.2	17 668.0	25,076	41.9	2,588.2	8 107.4	213.2	9,184.3	51,195.6	457.4
Juguetes y artículos deportivos	32	42	31.3	10 298	9,300	-9.7	1 542.0	1,348	-12.6	256.2	438.7	71.2	503.4	947.0	68.1
Otras industrias manufactureras	264	324	22.7	48,956	68,643	40.2	7,739.0	11 023	42.4	1,126.1	3,521.2	212.7	2,617.3	11,264.2	330.4
Servicios	79	100	26.6	22,825	27,520	20.6	3,783.0	4 540	20.6	316.5	1,010.9	219.4	384.0	1 904.4	385.9
TOTAL	1,707	2,104	23.3	448,436	639,978	43.4	67,817	100,044	47.6	9,948.7	31,781.6	229.4	29,858.8	138,749.1	358.5

FUENTE: INEGI Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996

Con relación al número de plantas operación el 55.3% del total (1,165) correspondieron a los sectores de la industria textil, de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; así como al de otras industrias manufactureras.

Quienes se responsabilizaron del mayor número de personal contratado, fueron los sectores de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios; y el textil, los que en conjunto generaron 397,309 empleos que significan el 62.1% del total. Siendo en

concordancia, estos sectores los responsables del 61.4% de las horas - hombre trabajadas.

Destaca la productividad que se da en los sectores de productos alimenticios y en el de juguetes y artículos deportivos, en los que a pesar de registrar una reducción en el número de empleos generados (-1.2% y -9.7%, respectivamente) y en las horas – hombre trabajadas (-5.6% y -12.6%, respectivamente), registra incrementos en los rubros de establecimientos en operación, valor agregado e insumos totales.

En lo que hace a la aportación de valor agregado, son también los sectores de materiales y accesorios eléctricos y electrónicos; de construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios; el de productos textiles; así como el de otras industrias manufactureras, quienes en conjunto contribuyeron con el 70.6%.

La contribución del sector de productos textiles, es significativa no sólo por sus números que, como se aprecia en los datos anteriores, lo convierten prácticamente en el tercer sector más importante de esta actividad, sino también es quien más ha contribuido con las políticas de descentralización que para la maquila de exportación se tiene como meta en México al reducir su participación en la frontera norte, según se aprecia a continuación:

1990		1995		Var %	
FRONT.	INTE.	FRONT.	INTE.	FRONT.	INTE.
147	129	159	291	8.1	125.6

ESTA TESIS NO DEBE SALIR DE LA BIBLIOTECA

Este incrementó del 125.6% en el número de plantas, implicó que el rubro del empleo que este sector generó en el interior del país en 1995 registrará un incrementó del 202.7% con respecto a 1990:

1990		1995		Var %	
FRONT.	INTE.	FRONT.	INTE.	FRONT.	INTE.
20,891	21,573	28,766	65,304	37.6	202.7

Crecimiento que en el caso del rubro del valor agregado manifiesta que mientras en la frontera creció en 213.9%, en el interior lo hizo en 727.9%:

1990		1995		Var %	
FRONT. (millones pesos)	INTE. (millones pesos)	FRONT. (millones pesos)	INTE. (millones pesos)	FRONT.	INTE.
308.7	267.9	969.0	2,218.0	213.9	727.9

Participación que aún más significativa en el análisis del valor total de los insumos, en los que de ser una participación menor en 30.6% respecto a lo producido en frontera, no sólo crece en 944.9%, sino que además es prácticamente el doble de lo que se produjo en frontera (que de por sí creció en 265.0%):

1990		1995		Var %	
FRONT. (millones pesos)	INTE. (millones pesos)	FRONT. (millones pesos)	INTE. (millones pesos)	FRONT.	INTE.
830.0	575.2	3,303.3	6,010.8	265.0	944.9

En el ámbito nacional el sector textil registra incrementos por arriba del promedio. Incluso es de destacar que es el sector con el mayor número de plantas en operación y el que registró en el periodo de análisis el mayor crecimiento en todos los rubros. Aún y cuando, cabe mencionar que si bien es el mayor incremento porcentual, no lo es por el monto o volúmen.

Es conveniente enfatizar en estos resultados, debido a que el sector textil esta sujeto a constantes presiones en el comercio internacional, resultado de los procesos de innovación de fibras, el establecimiento de cuotas compensatorias y esquemas antidumping, entre las principales.

V.3.-Perspectivas y Desarrollo Nacional

En México, el incremento de la competencia en el mercado internacional y en especial la situación productiva - comercial del mercado estadounidense, representan los factores más importantes que hacen prever un incremento constante en el futuro próximo.

Buscar en las maquiladoras de exportación aportes adicionales a los empleos y divisas, no es fácil para un país receptor, toda vez que no se cuenta con una estructura productiva sólida que aproveche los canales de estas empresas para triangular con ellas en el comercio internacional.

No obstante el bajo nivel de valor agregado incorporado a las exportaciones, la maquila de exportación ha resultado ser una actividad que proporciona beneficios económicos en la frontera norte, evolucionando en algunos sectores a favor del objetivo de operar en el interior del país.

Dentro de sus expectativas de crecimiento, se estima que durante la década de los noventa alcancen una tasa de crecimiento anual de hasta cinco veces el Producto

Nacional Bruto, tomando como base que fue del 21.8% durante los primeros cinco años, que en 1995 el valor de la maquila fue equivalente al 11.1% del PIB nacional y que con relación al PIB de la industria manufacturera, pasó entre 1990 y 1995 del 14.5% al 62.6%.

Por sus características de ser procesos técnicos asociados a una empresa extranjera que comercializa en un mercado extranjero, sus perspectivas de crecimiento están asociadas a la evolución del comercio internacional, independientemente del lugar físico donde se localicen.

Su ubicación en la frontera norte, le ha proporcionado un mayor beneficio que su instalación en el interior del país, independientemente de los objetivos trazados por la autoridad mexicana, motivo por el cual difícilmente se les puede concebir como un proceso industrial que genere por sí economías de escala y que asuma compromisos con las metas y objetivos de la estrategia de desarrollo de México.

Un ejemplo de esta situación lo demuestra el que no obstante que se cumplan con las normas que establece el gobierno mexicano y ser un elemento importante en el desarrollo regional, no se ha podido materializar el objetivo de aprovechar a la operación de las maquiladoras para que sean un puente a través del cual se impulse la venta en el exterior de insumos y/o componentes nacionales.

El no haber desarrollado un esquema de proveedores nacionales es un hecho que a las maquiladoras, después de treinta años, no les ha afectado en su operación y por ende no tienen la necesidad, ni asumen este compromiso.

El bajo nivel de incorporación de insumos nacionales no corresponde a un período específico, sino que es histórico. Para la mayoría de los empresarios está asociado a problemas de entrega, de competitividad, de calidad y costos, a la falta de conexión entre las maquiladoras y el mercado nacional, así como a las distancias y falta de infraestructura carretera adecuada entre la frontera norte y los centros productivos del país, no obstante la realización de ferias y exposiciones, la instrumentación de esquemas de financiamiento a proveedores, o la promoción del uso de capacidad instalada ociosa de empresas nacionales.

Al no haber desarrollado proveedores locales acordes a procesos que mantienen una relación vertical y volúmenes de producción específicos, no se producen insumos (e incluso empaques) que se adecuen a las modificaciones que imponen las innovaciones que desarrolla el proceso industrial matriz (como lo es el ejemplo del sector de productos eléctricos y electrónicos, donde se conjugan tecnología y moda).

Sólo serán atractivos mientras cumplan con los requisitos de la maquila, motivando que no necesariamente se constituyan como proveedores, ya que sólo pueden ser compras únicas o eventuales.

Esta situación limita la aportación a la balanza comercial por parte de la maquila, toda vez que se estima que un valor agregado que contribuya en una proporción del 5%, incrementa la generación de divisas en un 12%; en tanto que si es de entre el 10% y el 20%, las divisas aumentan entre 25% y 55%, aproximadamente.

En materia de capacitación, al ser actividades que sólo aprovechan la división internacional del trabajo en función de su ciclo productivo - comercial, no se han

comprometido acciones y programas que en lo futuro beneficie a la industria nacional ⁶². Situación que al no ser exigida en los programas de desarrollo o en esquemas de complementación con empresas locales, difícilmente se generará por las propias maquiladoras.

No obstante el obrero ha demostrado su capacidad de innovación en las plantas. Se ha comprobado que al interior de estas empresas ocurren cambios continuos en la forma de organización de los procesos.

Asimismo, se menciona que estudiantes universitarios de la zona fronteriza, participan como trabajadores de la maquila y, la experiencia que adquieren, les permite obtener mejores salarios al momento de recibirse, ya sea que laboren en las maquiladoras o en otras empresas.

De ahí que efectos positivos como la generación de empleo y divisas, así como su impacto económico en la frontera norte, se cuestionen por no integrarse con el aparato productivo y por ser insuficientes para atender la demanda de la sociedad.

Debido a su origen y temporalidad no pueden ser conceptualizadas como la base de los programas de desarrollo de la frontera, pero tampoco se puede negar su presencia histórica. Se ha caído en el error tanto administrativo y normativo de concebir la mayoría de las soluciones y programas sobre la base de acciones de corto plazo sin el

⁶² De acuerdo a la Encuesta Nacional de Plantas Maquiladoras realizada por el Banco de México, se señala que el 38% de los trabajadores, no recibieron ningún entrenamiento al iniciar sus labores y sólo un 20% tuvieron una capacitación de más de cuatro semanas. En general, es un adiestramiento al puesto sobre las técnicas de montaje y no existe una capacitación para el desarrollo de los trabajadores.

soporte real de un esquema de planeación que promueva acciones de carácter integral, donde se involucre al aparato productivo en su conjunto como eje de la estrategia.

En términos de planeación o para su regulación, la maquila sólo ha sido considerada con relación a los mecanismos que permitan la generación de empleos y divisas, otorgándole un enfoque completamente parcial en términos de políticas o planes de desarrollo regional. La casi nula integración nacional, propiciada por un modelo maquilador que no exige integración creciente, contrasta con las políticas de varios países del pacífico asiático que exigieron creciente utilización de componentes nacionales, así como programas de transferencia de tecnología mediante asociaciones con fabricantes nacionales de partes y mediante la capacitación de la fuerza laboral en el conjunto del proceso productivo.

Para las autoridades gubernamentales durante muchos años no se tuvo claro cuál era la importancia real de la maquila. En el primer ejercicio de planeación (Plan Global de Desarrollo) ni siquiera se le mencionó, fue hasta 1975 cuando se considera su importancia regional y se crea una cuenta que las contabiliza dentro de las transacciones fronterizas. Hasta 1977 (con la publicación de un primer instrumento formal de regulación) se le consideró su importancia en la generación de divisas.

Por su parte, para la iniciativa privada de la frontera norte, toma su aporte económico como una actividad que no obstaculiza sus inversiones en actividades de servicios y comerciales, las cuales no tienen vinculación con la producción nacional. Complementada con una incipiente industria regional que es incapaz de ser el motor para el desarrollo, ya que genera menos empleos que la maquila, son producciones de bajo contenido tecnológico y son dependientes de insumos importados.

En el presente estudio se ha destacado que la maquila sólo se instalará y operará mientras se le permita obtener el beneficio de reducir costos de producción para su *competitividad en el mercado mundial, sin que para ello asuma el compromiso de generar aportes sociales o económicos para la frontera u cualquier otra región, mucho menos si el aparato productivo no manifiesta interés.*

Bajo estos supuestos se hace necesario pensar en nuevas estrategias para aprovechar el crecimiento de la maquila, a favor del potencial de divisas que representan los productos nacionales. Esquemas que consoliden un efecto de integración donde la maquiladora no sea servicio de transformación, sino una actividad industrial complementaria.

De ahí la necesidad involucrar al aparato productivo como responsable del desarrollo regional, que permita definir prioridades y políticas, de acuerdo a un proyecto autónomo en el que actividades como la maquila de exportación adquieran un carácter de fomento temporal.

Para capitalizar sus resultados, es necesario fortalecer a las medianas y pequeñas empresas, para motivar la realización de nuevas inversiones, el crecimiento de la infraestructura y el desarrollo de nuevos productos, que en la apertura de los nuevos mercados que significan las maquiladoras, permitan su participación en el mercado internacional, se capacite a su personal y se concerten convenios de transferencia de tecnología.

Esta estrategia debe estar soportada por esquemas de financiamiento acordes a las características propias del desarrollo productivo del país, de la frontera y de las

regiones a impulsar, que contrarreste la necesidad de recurrir a instancias externas para cubrir deficiencias internas (importaciones, inversión extranjera y deuda, principalmente).

La falta de programas y la desaceleración económica han limitado el número de empresas que se podrían incorporar al mercado externo, favoreciendo con ello la concentración de las exportaciones de grandes empresas (que en su mayoría corresponden a inversión extranjera), llegándose incluso a mencionar que de no darse un cambio, el Tratado de Libre Comercio contribuirá a agudizar el desequilibrio regional, concentrando los beneficios en el centro del país que es en donde se localizan 272 de las 500 principales empresas.

De hecho no se ha roto el esquema de concentración comercial con Estados Unidos (83% de las exportaciones; 77% de las importaciones; 76% del intercambio comercial).

Esta situación también provoca que el grupo de empresas extranjeras, influyan en la toma de decisiones e incluso en ocasiones condicionen su permanencia al otorgamiento de beneficios adicionales a los que establece la regulación y políticas nacionales, toda vez que se ubican en los sectores clave y son líderes en el mercado (como es el ejemplo de la rama automotriz)⁶³.

En el caso de las maquiladoras estos condicionamientos se asocian a la vulnerabilidad que implica su rápida instalación y a la facilidad con la que pueden cambiar su localización física.

⁶³ No es exclusivo de México el caso en el que la inversión extranjera o los acreedores extranjeros, exigen concesiones, trato preferencial, estímulos, a cambio de los recursos destinados. Recursos cuya capitalización se limita ya que las utilidades se regresan al país de origen, a través de regalías, pago de patentes, licencias, etc.

A lo largo de su operación han promovido o motivado que el capital local invierta en actividades complementarias como transportes o para el desarrollo de parques industriales en ciudades fronterizas, sin embargo ello no es generalizado y se concentra en un número relativo de ciudades (Tijuana, Juárez, Nogales, Nuevo Laredo y Matamoros), ya que en otras la inversión es gubernamental y responde también a otra serie de problemas de urbanización y demandas sociales (debido a los altos índices de migración) que rebasa a la operación o no de las maquiladoras.

Su efecto es parcial, toda vez que el desarrollo económico no es un objetivo que persiga la maquila internacional, es un proceso que parte de la división internacional del trabajo y pretende la rentabilidad de la producción de una empresa externa, la que apoyará o no a la economía receptora, en cuanto convenga a sus intereses y no bajo otras circunstancias.

Por lo que sí se requiere de una mayor aportación, esta debe venir del aparato productivo, ya que no se dará por parte de las propias maquiladoras. Continuarán con una aportación en empleos y divisas, sin que puedan considerarse como esquemas temporales para el desarrollo de nuevas actividades productivas o para la transferencia de tecnología.

Asimismo se deben consolidar esquemas regionales que permitan aprovechar convenios comerciales como el Tratado de Libre Comercio o fenómenos que se manifiestan en la escena internacional, como la crisis financiera de Asia de finales de los noventa, toda vez que representan alternativas que favorecen la participación del aparato productivo en el mercado internacional con ventajas como las de incrementar los volúmenes de venta, mejorar precios, y beneficiarse de factores como el costo de la mano de obra que influye en los sectores textil, siderúrgico, electrónico y autopartes.

Destaca el hecho de que las ventas de México a Estados Unidos (fortalecidas a partir del Tratado de Libre Comercio), de representar el 5.3% crecieron al 7.4% en los últimos cinco años, en tanto las provenientes de Asia decrecen de 13.2% a 12.9%⁶⁴.

La competitividad en los mercados internacionales depende de la evolución de los costos totales de producción por unidad, donde el factor salarial no es suficiente, ya que su participación en los costos pasó de 15% a 9% en los últimos cinco años. Cabe mencionar que después de la devaluación de 1994 –1995, los salarios aumentaron en pesos muy por debajo del índice de inflación, lo que hizo que cayeran severamente en términos de dólares.

El fomento a la competitividad debe venir por el lado de una mayor productividad del trabajo y en el uso de los insumos, así como en la mejoría del resto de los elementos que afectan la gestión empresarial.

Entre los esfuerzos por estructurar un programa integral sobre la base de las perspectivas de crecimiento a futuro, destaca la promoción que realizó la banca de desarrollo a principios de la década de los noventa para apoyar a las maquiladoras y a sus empresas proveedoras o de servicios⁶⁵.

Se partió de la necesidad de estructurar mecanismos para el financiamiento del desarrollo urbano de las ciudades fronterizas y para apoyar la desconcentración de las maquiladoras hacia otras regiones del país. En este segundo punto, se pretendió promover en forma selectiva la especialización de algunos centros productivos, con el

⁶⁴ INEGI "Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1996", op. cit.

⁶⁵ "Perspectivas de la Industria Maquiladora en México", *Actualidad*, Comisión Editorial del Valle de México, Vol. 2, núm 7, México, mayo 1993, pp.1-23.

enfoque de promover una mayor integración de insumos nacionales al aprovechar la infraestructura industrial ya instalada.

Bajo este contexto en Monterrey, Hermosillo y Saltillo se fomentaría la instalación de empresas del sector metalmecánica; así como en Guadalajara y Chihuahua en el sector electrónico.

La estrategia consideró también la consolidación de corredores industriales en diferentes regiones del país:

- Sabinas/ Hidalgo/ Ciudad Anáhuac, en Coahuila y Nuevo León;
- Torreón/ Gómez Palacio/ Lerdo, en Coahuila y Durango;
- Hermosillo/ Ciudad Obregón, en Sonora.

En apoyo al planteamiento del sector bancario, las autoridades hacendarias y de comercio ofrecieron integrar un programa para la industria nacional y los empresarios maquiladores, algunos de ellos materializados posteriormente en el Decreto de 1996 (según se analizó en el capítulo anterior):

- ⇒ Reducción del impuesto sobre la renta.
- ⇒ Reducción a tasa cero en el pago del impuesto al valor agregado.
- ⇒ Simplificación en trámites de revisión aduanal.
- ⇒ No-aplicación del pago al impuesto del 2% al activo.

Se ratificó el compromiso de las acciones de promoción y apoyos financieros por parte del Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT), para maquiladoras, sus proveedores y proveedores de estos, así como para promotores de parques industriales:

⇒ BANCOMEXT financiaría a empresas mexicanas que tengan relación con plantas maquiladoras, para apoyar la adquisición de maquinaria y equipo nacional y extranjero, compra o construcción de naves industriales o su ampliación, adquisición de equipo de transporte de origen nacional y para el establecimiento de bodegas.

Se involucró también a Nacional Financiera (NAFIN), para la instrumentación de fondos de coinversión y convenios con bancos extranjeros; para difundir información sobre las posibilidades y beneficios de operar en México (en especial con empresas de países asiáticos); así como para la concertación con empresarios nacionales y extranjeros que permita la creación de nuevas empresas:

⇒ NAFIN realizaría la promoción para la transferencia de tecnología, fomento de nuevas inversiones extranjeras y para la subcontratación internacional a través de la figura de empresas con capacidad ociosa.

⇒ NAFIN proporcionaría apoyos para capacitación y adiestramiento.

⇒ NAFIN llevaría a cabo un programa orientado al apoyo de los parques industriales existentes, además de promover la creación de infraestructura y la construcción de naves en ciudades seleccionadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

⇒ NAFIN apoyaría la creación de empresas de servicio para el transporte y/o confinamiento, destrucción o reciclaje de desechos industriales y de plantas para el tratamiento de aguas.

Con el apoyo financiero del Banco Nacional de Obras y Servicios (BANOBRAS), se comprometió la expansión de infraestructura y equipamiento urbano, así como concertación con el sector privado para promover inversiones en infraestructura y transporte;

- ⇒ BANOBRAS otorgaría arrendamiento financiero, como operación mercantil de crédito para la compra de maquinaria y vehículos de carga y transporte urbano.
- ⇒ BANOBRAS daría en coordinación con los Gobiernos Estatales y Municipales, prioridad al financiamiento para la ampliación de los sistemas de agua potable, alcantarillado, pavimentación, alumbrado público y tratamiento de aguas residuales; formación de reservas territoriales, urbanización y vivienda; así como para el manejo integral de desechos y residuos sólidos.
- ⇒ BANOBRAS orientaría el financiamiento para la habilitación o creación de reservas territoriales y su correspondiente dotación de servicios. Además de que en coordinación con la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados y diversos grupos de maquiladores de Ciudad Juárez, Tijuana, Piedras Negras y Nuevo Laredo se desarrolla un programa de financiamiento de vivienda media y baja.
- ⇒ BANOBRAS en coordinación con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes y la banca comercial, también apoyaría a los transportistas que requieran modernizar o ampliar sus flotillas y permitan proporcionar un mejor servicio.

Bajo este contexto, el objetivo se orientó a la atención de la problemática que ha ocasionado cuellos de botella a escala regional, planteando como solución la generación de esquemas de financiamiento, de inversión, de infraestructura industrial y de equipamiento urbano que pudieran ser capitalizados por inversionistas nacionales.

Sin embargo quedo en buenos principios y no se concretizó, habiendo entrado en crisis el sistema financiero, cuestionado los instrumentos de apoyo financiero a la pequeña y mediana empresa, encareció el costo del dinero, además de la falta de coordinación administrativa entre las dependencias gubernamentales y el sector privado para el fomento de polos de desarrollo.

El dejar estos esfuerzos sólo en papel y no materializarlo, hace reflexionar sobre varios puntos, donde tal vez el más importante es que la estructura actual del aparato productivo, no esta conceptualizado para fomentar polos de desarrollo, toda vez que tiene un mercado cautivo que no le exige nuevas inversiones, ni la necesidad de interactuar con actividades como la maquila de exportación.

Son esquemas que no se han ligado a las acciones, instrumentos y mecanismos establecidos para favorecer la apertura comercial (eliminación de los permisos previos y de los precios oficiales de importación; reducción de las tasas impositivas y abatimiento del techo arancelario; eliminación de regulaciones o requisitos a la inversión extranjera; atención a problemas de transporte; renegociación y reducción de la deuda externa).

Se aprecia por lo tanto, que la maquila no extiende sus beneficios más allá de lo que en forma directa involucra su propia operación (como lo es la creación de infraestructura, fletes, servicios de agentes aduanales, luz, agua, alguna parte de vivienda, etc.) y el cual no es de interés del aparato productivo.

Las estrategias de desarrollo comercial del sector privado, no son congruentes con las plantas maquiladoras. De ahí la dificultad de exigirle a estas, compromisos que se asocien a compras mínimas y capacitación, aprovechando y/o fomentando economías

de escala que optimizan el uso de materias primas y el desarrollo de tecnologías de vanguardia.

Sin considerar logros que se puedan tener de las maquiladoras, el aparato productivo y en especial el sector manufacturero se concentra en esquemas de exportación, que según se dice son similares a los de países como Corea, Singapur o Taiwan, y mediante los cuales México ha podido incrementar en 934.8% sus exportaciones no petroleras en los últimos diez años (de 6,897 millones de dólares en 1985 a 16,738 millones en 1990 y a 71,371 millones en 1995).

Sin embargo, también se cuestiona esta estrategia ya que se registra una tendencia deficitaria desde la segunda mitad de 1997, debido a que crecieron las importaciones asociadas a la exportaciones, pero también se incrementaron las de bienes de consumo, lo cual no logra contrarrestar el efecto favorable en el incremento de las exportaciones no petroleras.

Situación que también es consecuencia de que alrededor del 80% de las empresas exportadoras se encontraban en los límites de su capacidad, lo que exige de nuevas inversiones y de buscar nuevas opciones de comercialización (a diferencia de países como Japón, Estados Unidos, Brasil, Taiwan o Corea, en México sólo el 7% de sus exportaciones se realizaron a través de empresas comercializadoras).

Donde los ciclos de vida de los productos se han acortado; proliferan máquinas herramientas de control numérico y robots industriales; están en auge los sistemas de telecomunicación y de mecanismos automatizados que permiten realizar a distancia, la inspección de los procesos productivos; el uso de fibras ópticas agiliza la transmisión de

información; así como, los avances en materia de biotecnología influyen en la productividad de los sectores alimenticio, químico y minero.

Por lo tanto hacia fin de siglo, las maquiladoras seguirán siendo el instrumento que requieren las empresas para mantener y/o mejorar su presencia en el mercado mundial, por lo que en el caso de México, es recomendable que adicional a la instrumentación de mecanismos para lograr una mayor incorporación de insumos nacionales, se consideren nuevas alternativas dentro del contexto de las políticas de apertura comercial.

Se debe de ir más allá de la búsqueda de una mayor participación en materia de comercio exterior o de la generación de empleos, toda vez que se exige un aparato productivo competitivo congruente con las modalidades que se manifiestan en las relaciones económicas internacionales.

Los logros alcanzados sólo han traído beneficios parciales, debido a que el país aún no cuenta con un desarrollo industrial competitivo que revierta la tendencia de adquirir importaciones de bienes, servicios, tecnologías y capitales, que más que apoyar la calidad de los productos nacionales, se adquieren para suplir deficiencias productivas o la falta de desarrollo tecnológico.

Se requiere también romper la estructura de producción centralizada y desarrollar infraestructura en materia de carreteras, servicios portuarios, suministro eléctrico y capacidad de carga ferroviaria. Además de impulsar la producción de bienes agrícolas y la fabricación de manufacturas poco complejas, con el propósito de promover inversiones y fomentar ramas económicas y de servicio que tengan como común denominador, el uso intensivo de mano de obra.

Asimismo deberán establecerse prioridades para determinar el nivel y los sectores en los que se puede competir, la amplia oferta de mano de obra ya no constituye un factor decisivo y se debe tener en cuenta que no se puede producir todo, para competir en todo, ello provoca que esquemas como el de las maquiladoras en lugar de ser complementarios, se vuelvan necesarios.

Por lo que se refiere a buscar la confianza del capital internacional y el poder mejorar la participación en el mercado mundial, conforme se avance en la consolidación de sus políticas nacionales de desarrollo económico y comercial, es conveniente tener en cuenta esquemas de asociación empresarial (alianzas estratégicas) como los que se presentan en las relaciones económicas internacionales, con objeto de elevar los niveles de eficiencia, calidad y competitividad.

Lo anterior bajo un esquema de complementación y no de dependencia, que considere los aportes que tendrá el mercado interno por parte de la planta productiva, mediante la incorporación de tecnologías de vanguardia, la participación en mercados diversificados, así como el adecuar las formas de organización y administración a la altura de la excelencia internacional.

Además de las inversiones, la estrategia deberá fomentar y capitalizar los logros obtenidos en materia de generación de recursos tecnológicos, con el objeto de contrarrestar la afectación que en los niveles de producción y eficiencia representa el pago de los altos costos que por concepto de tecnología imponen las empresas propietarias de este conocimiento.

Se debe enfatizar en esquemas de subcontratación internacional, en especial en el universo de partes y componentes, tomando como ejemplo que en países como Estados

Unidos y Japón, las pequeñas y medianas empresas coexisten con las grandes, integradas en fases específicas de los procesos productivos y alcanzando niveles elevados de especialización.

Un ejemplo que se debe tener presente es el desarrollo alcanzado por la región Asia – Pacífico, donde independientemente del tipo de régimen político en que se desenvuelven (desde aquellos de origen socialista hasta las dictaduras de derecha), han demostrado una gran capacidad para diseñar y aplicar medidas orientadas a alcanzar mayores rangos de competitividad.

El proceso de desarrollo seguido por los principales países asiáticos no se basó en una receta preestablecida. Supieron combinar los esquemas de diferentes escuelas económicas y cuando les convino, fortalecieron las empresas públicas, protegieron sus mercados, subsidiaron a sus productores o devaluaron sus monedas. No se abrieron totalmente a la inversión extranjera y sólo atrajeron capital foráneo a las ramas que les interesó desarrollar, acorde a sus intereses.

Factor medular fue el favorecer la educación, la capacitación y un alto grado de identificación de la población con las perspectivas de cada país. Lo que permitió atender las demandas sociales, involucrar a la mano de obra en su especialización y promover el aumento de la productividad como el factor clave para mejorar el bienestar.

Como un ejemplo de la importancia que tuvo para esas economías el posicionamiento en los mercados internacionales, se puede mencionar que las exportaciones de Singapur significaron 174% del PIB en 1995; las de Hong Kong 144% y las de Malasia 78%.

Llevados por su éxito y la globalización incurrieron en algunos excesos que ahora afectan su situación económica. Aprovechando los excedentes de capital en los mercados internacionales, Tailandia, Malasia, Indonesia y Corea dejaron sobrevalorar sus monedas y permitieron un creciente déficit en cuenta corriente, fomentado en algunos casos por un excesivo gasto público o crédito bancario que les motivo a devaluar. Hong Kong, Singapur y Taiwán –que mantuvieron una economía relativamente sana- no pudieron escapar de la especulación, por lo que también se verán obligados a devaluar para no perder competitividad.

Eso no debe llevar a suponer que el modelo aplicado en esos países haya fracasado. Cabe recordar que en 1982, mientras que la crisis de la deuda llevó a las naciones latinoamericanas a una década de muy bajo crecimiento económico, los países asiáticos aprovecharon la crisis para consolidar las bases de su posterior desarrollo y su posicionamiento como grandes exportadores.

Ejemplos que ponen de manifiesto que ante la perspectiva de crecimiento y desarrollo de las plantas maquiladoras, no será sino sólo del perfeccionamiento y de la aportación que brinde el aparato productivo nacional, como se pueda evaluar el aporte real que se requiera.

Las maquiladoras subsistirán mientras proporcionen una ventaja en materia de reducción costos y no por ser un aporte para el desarrollo del país en el cual se instalan.

CONCLUSIONES

Las maquiladoras, como globalización de procesos productivos que vinculan a países de diferente nivel de desarrollo y como estrategia industrial, han tenido interpretaciones contradictorias tanto por lo que corresponde a sus resultados, como por sus aportaciones.

Para quien las ve como positivas y necesarias, se argumenta que promueven la creación de empleos y apoyan la captación de divisas, además de favorecer el desarrollo regional de las zonas de mayor atraso relativo.

Para quien son negativas, su argumento se basa en que son un tipo de inversión que crea dependencia, al condicionar los empleos y divisas a decisiones de producción externas.

Como parámetro para valorar sus aportes, deben considerarse las acciones y programas que localmente se han instrumentado para el desarrollo regional, así como la capacidad interna del aparato productivo para generar inversión y empleo, en el marco de las estrategias asumidas en el contexto de los esquemas de globalización mundial.

Es una actividad que durante los años que lleva en operación, no ha requerido de una modificación importante en los mecanismos de importación temporal que la regulan y fomentan, además de ser una actividad que ha generado una infraestructura industrial en regiones de atraso relativo, así

como el que sus exportaciones y el número de empleos generados registran un crecimiento constante.

Aportes que como ha sido reiterado son producto de la división internacional del trabajo y no de las políticas que regulan y fomentan esta actividad.

De la evolución y fomento de la maquila, se debe tener en cuenta que esta vinculada al desarrollo económico mundial, representando una alternativa para garantizar la rentabilidad comercial de quienes pueden fraccionar su proceso de producción.

La asociación de países que resulta de la división internacional del trabajo, no implica compromisos de producción, toda vez que bajo esquemas de importación temporal, el capital y la tecnología se benefician de un universo ilimitado de mano de obra barata.

Su contribución dentro del comercio mundial es de cerca del 20% del monto exportado por los países subdesarrollados, sin embargo no son ellos los que capitalizan esta participación. Es mayor el beneficio de rentabilidad comercial que reciben las empresas, que los aportes que se esperan de los esquemas de fomento y promoción que en lo particular ha establecido cada país receptor.

El primero, determina el número de empleos y los volúmenes de producción, en tanto el segundo, sólo regula y controla la operación dentro de su territorio.

Su volumen de operación de representar el 2.5% del total de la exportaciones mundiales en 1966, se incrementó al 10.3% en 1990 y se estima que para finales de siglo pueda ser del orden del 18%. En el caso de México, de registrar un dato menor al 1% en el primer año, para 1995 representó el 26.8% del total exportado por el país.

Por lo que respecta al indicador de generación de empleos, en el año de 1990 reportó a escala mundial alrededor de 4.3 millones de empleos. De los cuales 446,258, es decir un 10% fueron generados en México.

Para Estados Unidos, la operación de las maquiladoras en el año de 1995, le representó operaciones por un valor del orden de 127,500 millones de dólares, que significan alrededor del 17% de sus importaciones. Además de significarle a sus empresas un ahorro por trabajador que se estima entre 10 mil y 15 mil dólares anuales. En el que la operación con México representó a una cifra cercana a los 5,580 millones de dólares.

Revertir el proceso para obtener aportes adicionales a los empleos y divisas, no es fácil, existe una estructura ya desarrollada y la influencia en determinadas regiones y ciudades.

Un ejemplo claro es la adquisición de insumos locales, en los que ha resultado ser que las maquiladoras condicionan los montos y volúmenes, tiempos de entrega, calidad y precios. Por lo general es insuficiente la oferta interna, además de que no se ha podido incrementar la participación de empresas nacionales que teniendo capacidad instalada ociosa operen como

maquiladoras, debido a problemas técnicos o a que no tienen estrategias de integración con empresas externas.

Incluso en los países asiáticos en donde existe una mayor participación de insumos locales, ya sea por venta o por maquila con empresas locales, están condicionando parte de sus recursos y mano de obra a ciclos productivos impuestos desde el exterior, debido a que se produce en función de una estrategia que no es la propia.

Tanto la generación de empleos como la participación en el exterior, son compromisos del aparato productivo, el cual debe buscar mecanismos de complementación que le permitan fortalecer su estructura de producción, de exportación, de desarrollo de tecnología, de construcción de infraestructura, de generación de capitales, que promuevan a su vez un efecto multiplicador a través de economías de escala (sobre la base de esquemas de producción vertical).

En este tenor, las maquiladoras de acuerdo a una planeación industrial que establezca tiempos y procesos, deben ser un instrumento de apoyo al aparato productivo y a su estrategia de internacionalización, con la finalidad de que se comprometan al cumplimiento de compromisos específicos (capacitación, tecnología, desarrollo de proveedores), y que de su operación se generen recursos que se multipliquen a favor de los entes productivos locales.

En caso contrario, el beneficio real lo capitaliza quien sobre la base de sus recursos, la planeación industria y la división internacional del trabajo,

promueve la instalación de en el exterior de una parte de su proceso de producción, sin que ello necesariamente considere la participación de empresas locales.

Han sido varias las formas en como los países receptores han pretendido capitalizar la operación de las maquiladoras en su territorio, orientando sus esfuerzos, regulaciones y estímulos principalmente a las acciones para la creación de infraestructura (parques industriales, zonas libres de importación, carreteras, etc.), al tipo de plantas a instalar (restricciones o especialidades) y mecanismos de fomento (que complementen a los permisos de importación temporal).

Sin embargo ello no ha implicado una actividad económica de carácter temporal, que en el tiempo sea sustituida (en su aportación de empleos y divisas) por el aparato productivo como responsable del desarrollo de las zonas o regiones donde se generó la infraestructura para la operación de maquiladoras.

Las tendencias del mercado mundial hacia fines de siglo, los niveles de participación de las empresas, los esquemas de alianzas estratégicas, el período de adaptación económica y tecnológica de los procesos de innovación, son entre otros los factores que hacen presuponer que la maquila continuará promoviéndose, toda vez que en el ámbito industrial, el diferencial de sueldos, es la mejor alternativa para reducir los costos de producción.

Si para un país receptor, la evolución de las maquiladoras sólo puede ser regulada y normada dentro del régimen de importación temporal y sólo la

puede medir por el número de plantas, empleos y divisas, no sólo pone de manifiesto una situación de dependencia externa, sino también la falta de planeación y proyección de su aparato productivo, para la generación de inversiones productivas que involucren el riesgo financiero y comercial.

En el ámbito de las agrupaciones regionales, esfuerzos como el de la Organización Productiva Asiática (OPA) o el de la Asociación Mundial de Zonas de Procesamiento para la Exportación (AMZPE), cumplen con su objetivo de conjuntar experiencias y proporcionar esquemas de apoyo.

Sin embargo, no existe una estrategia internacional o regional en la materia y su mayor aportación se ha limitado a la parte normativa (reglamentos y disposiciones que orientan la regulación de la maquila en los países integrantes), sin que se pueda mencionar nada significativo en materia de capacitación y de promoción para la comercialización de insumos que conjugue un esfuerzo conjunto y combine ventajas comparativas regionales (materias primas, fletes, etc.).

De encontrar una explicación, se debe tener en cuenta que los países subdesarrollados difícilmente han integrado un foro en donde convaliden acciones en conjunto, como consecuencia de la falta de recursos o de los compromisos asumidos en foros donde se han comprometido recursos financieros para el desarrollo económico (como lo es el caso del FMI), es decir siguen líneas de acción y no son capaces de actuar en forma independiente. Tal vez el mejor esfuerzo se ha logrado en materia de petróleo (OPEP).

Otra explicación se encuentra en la forma de promoción, organización y evolución de las plantas maquiladoras, que al no tener el propósito de permanencia, ni de contribuir al desarrollo de la economía en la cual se instalan, sino sólo buscar su beneficio de reducción de costos, han generado una competencia entre países, que como se señala líneas arriba enfrentan en ellos mismos limitaciones para un mejor aprovechamiento a través de su aparato productivo.

Para establecer esquemas regionales, se debe partir de la organización de cada país y no de la competencia entre ellos (estímulos y facilidades). Por lo que en el corto plazo, sería conveniente realizar una evaluación de los sectores en los que se pueden conjugar esfuerzos (por especialidad de la mano de obra, disponibilidad de materias primas, experiencia en maquila, capacidad ociosa) considerando regiones con infraestructura óptima, programas de intercambio de personal, programas de capacitación y de difusión de normas técnicas de vanguardia, coinversiones entre empresas del sector privado, fomento y apoyo del sector público (no-deuda), entre otros.

Se generarían alternativas que no deben tener el enfoque de competir con las empresas promotoras de la maquila, toda vez que no existe la capacidad económica, ni de organización para ello. Se debe pensar en la posibilidad de aprovechar una región que al ofrecer la alternativa de reducir costos, evita el traslado físico de un país a otro, e induce a ser proveedores a varios países, donde los sistemas de capacitación permitirían un nivel similar de destreza de la mano de obra y un diferencial de salarios por rama o sector y no por país.

Se consideraría a la división internacional del trabajo, por la oferta de mano de obra y servicios especializada local o regionalmente, teniendo a cambio la incorporación real a un proceso externo, que proporcione tecnología, capacitación y nuevos mercados.

La globalización de la economía mundial, es un punto importante a considerar, debido a que el cambio de los esquemas de áreas de influencia por esquemas regionales, hace más difícil para las economías subdesarrolladas su integración sino cuentan con esquemas competitivos. Lo que puede motivar un incremento de sus índices de marginación y en consecuencia de la necesidad de recurrir a estrategias como la maquila para subsanar deficiencias productivas y sociales.

La selección de ramas prioritarias habrá de considerar no sólo el avance tecnológico de los procesos a instalar (como por ejemplo en los sectores de bienes de capital, electrónica y maquinaria y equipo automotor), sino también los procesos en los que es factible incorporar un volumen considerable de insumos nacionales mediante convenios de abastecimiento y la negociación de transferencia de tecnología mediante capacitación de empleados y técnicos.

De ahí partir hacia la selección de ciudades, donde se concerté con las autoridades un Plan Maestro para cubrir las limitaciones en infraestructura, adecuar el desarrollo urbano, establecer una estrategia de generación de empleos, definir etapas de crecimiento y promover la desconcentración de la frontera norte.

Para el caso de México, bajo este esquema, someter los programas anuales que autoriza la autoridad a una revisión que promueva la concertación de compromisos (compra de insumos, transferencia de tecnología, capacitación, localización y temporalidad). La meta debe fincarse en torno al aprovechamiento real de los sectores productivos.

Un primer paso aunque no necesariamente del régimen de maquila, se presenta en la industria automotriz, donde se ha incrementado significativamente la importación de autos terminados ante el avance del mercado interno y el sensible aumento de su capacidad exportadora, en virtud del decreto que le permite un mayor monto de importaciones, asegurándose un saldo positivo para el sector. Desde 1995 su exportación excede de 50% del total, respecto de lo que se fabrica en plantas no sujetas al régimen de maquila.

No es el crecimiento en el número de establecimientos lo que debe definir la política en materia de maquiladoras, puesto que su alcance y resultados ya se conocen, debe fortalecerse al aparato productivo y a la capacidad de inversión para revertir la tendencia actual y poder impulsar el desarrollo regional, para no seguir manteniendo una aportación marginal e involucrarse en las corrientes del comercio mundial que promueve la estructura matriz que soporta las maquiladoras.

La depuración de los mecanismos e instrumentos de control administrativos, así como el establecimiento de programas de desarrollo y políticas sectoriales, deben sumar a la iniciativa privada en un plan conjunto para garantizar el impulso que requieren las actividades productivas y exigir

compromisos productivos para atender a las prioridades que demanda la población dentro del contexto social y económico.

Corresponde al sector privado la reactivación de la economía y la apertura de mercados en el exterior, así como ser capaces de romper los vicios de producción y consumo en una economía centralizada, como lo es la mexicana.

El reto nacional exige de un aparato productivo capaz de garantizar el bienestar social, de atender una demanda de alrededor de un millón de empleos, reducir la dependencia a esquemas externos (inversión, importaciones), promover exportaciones y producir en función de un equilibrio regional.

Durante los últimos diez años, la producción mundial ha crecido en 27.3%, en tanto el crecimiento del comercio internacional fue de 126%. Lo que hace destacar que la solidez del aparato productivo es sólo uno de los pilares que se deben apuntalar, debiéndose complementar con estrategias de internacionalización, toda vez que el intercambio entre naciones es la principal fuente de bienestar común.

En la era global, la riqueza natural y la existencia de infraestructura no son condición que garantice el éxito. La tendencia será incorporar al aparato productivo a esquemas ágiles de comercio acordes al ciclo de vida real de los productos (que cada vez es más corto).

Esquema que se complementaría con programas de capacitación que permitan la formación de cuadros técnicos, de desregulación de mercados y con esquemas financieros.

En el plano regional, aprovechar la nueva estrategia de acuerdos comerciales que tiene el propósito de hacer frente a los embates de nuevas tecnologías y poder competir con la garantía de contar con mercados seguros y estables, que proporcionen la rentabilidad estimada y apoyen la inversión en maquinaria y equipo, así como su propia investigación tecnológica.

En este contexto, para el caso de México, las políticas de apertura comercial deben de ir más allá de la búsqueda de una mayor participación en materia de comercio exterior, toda vez que se requiere romper un centralismo productivo y promover inversiones en sectores de tecnología de punta y modernizar sectores primarios como el agrario (agroindustrias), además de promover inversiones en sectores económicos y de servicio que tengan como común denominador, el uso intensivo de mano de obra.

Asimismo es necesario avanzar en materia de carreteras, servicios portuarios, suministro eléctrico y capacidad de carga ferroviaria, que le exijan a los mecanismos de regulación y fomento su agilidad por productividad y no sólo por eficiencia administrativa.

Inversiones y estructura normativa que permita fomentar regiones donde participen empresas nacionales que mantengan una ventaja competitiva tanto en el ámbito nacional e internacional, de manera que en su perfeccionamiento y/o complementación desarrollen esquemas sectoriales y coadyuven con

otras regiones del país o externas a consolidar una mejor oferta de la mano de obra, de los insumos o de los productos terminados.

Esquemas sectoriales que promotores como los de la maquila, las evalúen como alternativa real de competitividad y no se limite sólo a la compra de insumos. Donde el beneficio real sea en empleos, divisas y desarrollo regional integrado a los esquemas nacionales y bajo compromisos concretos en materia de tecnología y productividad.

El potencial de crecimiento del mercado interno, determinaría la temporalidad de estos mecanismos y abriría opciones para fortalecer su participación en el comercio internacional.

Debe revertirse la actuación sobre la base de estrategias parciales que se llevan a cabo con medidas y políticas de corto plazo, que sólo han atendido a problemas específicos, pero no han fomentado un esquema real de desarrollo.

Ello implica, eliminar la tendencia de crecer en función de intereses de grupos específicos y orientar la participación de la inversión extranjera, aprovechando su presencia en los sectores más dinámicos de la economía.

Dentro de este planteamiento es importante fortalecer y reorientar la actuación de las pequeñas y medianas empresas, integradas en fases específicas a los procesos productivos de la gran empresa y alcanzar niveles elevados de especialización.

Las opciones en el renglón de la subcontratación internacional son amplias, en especial en el universo de partes y componentes, aunque el objetivo central habrá de consistir en identificar los principales sectores donde se dispone de ventajas comparativas, así como profundizar en la ideología de producir bienes acordes a la excelencia internacional.

Pese a no ser una industria en sí, la actividad de maquila para la exportación, cumple con el propósito de reducir los costos de producción, además de impactar en la estructura ocupacional y en la generación de divisas los países en los cuales se instala.

La competitividad y el crecimiento económico, no resultan de esfuerzos aislados, sino de la interacción que se manifiesta entre los diferentes agentes económicos y las estructuras productivas, así como de la relación entre éstos y los servicios asociados.

Factores que requieren consolidarse si se pretende la incorporación a las estructuras del mercado internacional, toda vez que es el aparato productivo y no un sólo sector o empresa, quien debe hacerle frente a la competencia que marcan los países que participan eficientemente en el comercio mundial.

Las estrategias de apertura comercial y los cambios que se presentan en el escenario nacional, reclaman un desarrollo integral del aparato productivo, con el propósito de poder complementarse entre sí, a la vez que pueda hacer frente a la integración de los mercados internacionales (que ha traído consigo

el concepto de empresa mundial) que se presenta en las relaciones económicas internacionales.

Se requiere de alianzas en materia de tecnología, de ingeniería y de producción, así como de una estrategia mercantil que implique participar en diferentes mercados y que relacione a varias empresas, aprovechando y/o fomentando economías de escala que optimicen el uso de materias primas y el desarrollo de tecnologías de vanguardia.

BIBLIOGRAFIA.-

1. "Algunos datos recientes sobre maquiladoras en México", Boletín Informativo sobre Asuntos Migratorios y Fronterizos, Núm. 12, México, D.F., junio - julio 1980, pp 7
2. Amin, Samir y Otros
"Imperialismo y Comercio Internacional (El Intercambio Desigual)", México, 1976, Ed Siglo XXI, Cuadernos Pasado y Presente, 3a. Edición, pp. 191.
3. Amin, Samir y Otros
"La Crisis del Imperialismo", Barcelona, 1975, Ed Fontanella, Libros de Confrontación Económica, pp. 179.
4. Angeles, Luis
"Crisis y Coyuntura de la Economía Mexicana", Mexico, 1978, Ed El Caballito, pp. 213.
5. Arenal, Sandra
"Sangre Joven Las Maquiladoras por Dentro", México, 1986, Ed Nuestro Tiempo, pp. 132.
6. Arriola Woog, Mario
"El Programa Mexicano de Maquiladoras Una Respuesta a las Necesidades de la Industria Norteamericana". México, 1978, El Colegio de México, Tesis
7. Baena Paz, Guillermina
"Instrumentos de Investigación (Manual para Elaborar Trabajos de Investigación y Tesis Profesionales)", México, 1979, Ed UNAM, PP. 170.
8. Banco de México
"Opinión Empresarial de la Industria Maquiladora", Serie Encuestas, núm. 14, México, segundo semestre 1987, pp. 23.
9. Banco de México
"Indicadores del Sector Externo", México, diciembre 1989
10. Barrese, Donald.
"The Border Industrialization Program of Mexico", United States 1972. Lexington Books, pp.134.
11. Barrio, Fedenco.
"Historia y Perspectivas de la Industria Maquiladora en México", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex - Asi - Ampip, pp 7-16
12. Bernal, Víctor y Marquez, Arturo
"La Nueva División Mundial del Trabajo", México, 1985, UNAM, pp 29.
13. Biederman, Ralph
"La Producción compartida entre los Estados Unidos y México", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex - Asi - Ampip, pp 39-45
14. Braid, Peter y Mc Caughan, Ed
"La internacionalización del capital y el trabajo en la industria maquiladora en México" Inversión Extranjera Directa e Industrialización en México, México, 1986, UNAM, pp 126-147.
15. Bribiesca Godoy, Ma de la Luz
"Las Maquiladoras en México", México 1976, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, Tesis
16. Bruce, Wallace y Otros.
"La Política de Protección en el Desarrollo Económico de México, México 1979, Ed. F.C.E., pp. 37
17. Bujarin, Nicolai
"La Economía Mundial y el Imperialismo", México 1977, Ed. Siglo XXI, Cuadernos Pasado y Presente, 4a Edición, pp 224.
18. Bustamante, Jorge.
"El Programa Fronterizo de las Maquiladoras Observaciones para una Evaluación", Foro Internacional, El Colegio de México, Vol XVI, Núm. 2, México, octubre - diciembre 1975 pp 185-204
19. Calderón, Ernesto
"Las Maquiladoras de Ensamble en México", México, 1976, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, Tesis.

20. Campbell, Richard y Hodak, Dennis
"Transferencia de Tecnología para la industria maquiladora", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex, Asi y Ampip, pp 103-108
21. Caputo, Orlando y Pizarro, Roberto
"Imperialismo, Dependencia y Relaciones Económicas Internacionales", Argentina, 1971, Ed. Amorrortu, pp. 321
22. Carrillo, Jorge
"Conflictos Laborales en la Industria Maquiladora" Tijuana, B C , 1985, Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México, pp 53.
23. Carrillo, Jorge
"Crisis y Sindicatos en la Frontera Norte", Coyoacán año VII, Núm 16, México, enero - marzo de 1984, pp 51-68
24. Carrillo, Jorge
"Maquiladoras, Industrialización Fronteriza y Riesgos de Trabajo El caso de Baja California" Economía y Práctica, UAM Iztapalapa, Núm. 6 otoño de 1984, pp. 97-132.
25. Carrillo, Jorge y Hernández, Alberto
"Mujeres Fronterizas en la Industria Maquiladora " México, 1985, SEP-CEFNOEX, pp.221.
26. Christman, John
"Evolución y Perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación de México" Maquiladoras: su estructura y operación, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, pp 27-42
27. Cohen, Robert
"La reorganización Internacional de la Producción en la Industria Automotriz", El Trimestre Económico, Ed. F.C.E. Vol XLVIII (2), núm 190, México, D.F., abril-junio 1981, pp. 383-404.
28. Cooper, David
"Transnacionales, plantas maquiladoras y empleos en los Estados Unidos De quién es el interés nacional?", Estudios sobre Estados Unidos y su Relación Bilateral con México, México, 1986, UNAM, pp.137-159.
29. Covarrubias, Blanca
"La Industria Maquiladora y el Proceso de Desarrollo, El Caso de Matamoros", Monterrey, N.L. 1972 Facultad de Economía, UANL, Tesis.
30. Department of Commerce: Bureau of Economic Analysis. "Economic and Trade Data by Country", www.lib.umich.edu/libhome/Documents.center/stecon.html, november 1997, pp.28
31. Dillman, Daniel
"Assembly Industries in Mexico: Contexts of Development", Journal of Interamerican Studies and World Affairs, Vol. 25 Núm 1, Coral Gables, Flo., febrero 1983, pp.31-58.
32. Dobken, Chris.
"El Impacto de las maquiladoras sobre el empleo en los Estados Unidos", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex - Asi- y Ampip, pp. 74-78.
33. Diario Oficial de la Federación, México, 27 de octubre de 1977.
34. Diario Oficial de la Federación, México, 15 de agosto de 1983.
35. Diario Oficial de la Federación, México, 22 de diciembre de 1989.
36. Diario Oficial de la Federación, México, 24 de diciembre de 1993.
37. Diario Oficial de la Federación, México, 23 de octubre de 1996.
38. Ediciónal
"El Traslado de Industrias, Peligroso Reordenamiento de la Economía Mundial", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 28, Núm. 4, México, abril 1978, pp. 388-391.
39. "El Problema del Empleo en México " Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol. LVI, Núm 657, México, agosto 1980, pp. 413-428.
40. Ellsworth, Paul y Leith, Clark
"Comercio Internacional", México, 1978, Ed. F.C.E., 3a. edición, pp. 605.

41. Emmanuel Arghiri "El intercambio Desigual, Imperialismo y Comercio Internacional", México, 1976, Ed. -Siglo XXI, Cuadernos Pasado y Presente, 3ª Edición, pp 1-32
42. Examen de la Situación Económica de México 1925-1976, Banamex, México, noviembre de 1978, pp 664
43. "Exportin to the United States", Washington, D C, 1976, Department of the Treasury United States Customs Services, mimeo, pp 101
44. Fajnzylber, Fernando y Martínez Tárrego, Trinidad.
"Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", México, 1976, ed F C E , pp 416
45. Fernández Santiestebán, José, Luis
"Algunas consideraciones sobre los Programas de Industrialización y Comercialización Fronterizos, sus Efectos y Perspectivas", Simposio Nacional sobre Estudios Fronterizos, Monterrey, N L , 1979, El Colegio de México - Facultad de Filosofía y Letras UANL, mimeo., pp 52
46. Fernández Santiestebán, José, Luis y De Buen Bertha Elena
"Los límites del Programa de Industrialización Fronteriza para el Abatimiento de las tasas de Desocupación y la Calificación de la Fuerza de Trabajo", Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México - Estados Unidos, México, 1984, El Colegio de México, pp 340-368
47. F. Fröbel , J. Heinrichs y O. Kreye
"La Nueva División Internacional del Trabajo Paro estructural en los países industrializados e industrialización en los países en desarrollo", México, 1981, Ed Siglo XXI, 2a edición, pp 577.
48. . F. Fröbel , J. Heinrichs y O. Kreye
"La Nueva División Internacional del Trabajo", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 28, núm 7, México julio 1978, pp 831-836
49. Furtado, Celso.
"Teoría y Política del Desarrollo Económico", México, 1977, Ed Siglo XXI, 7a. edición, pp 301.
50. García Moreno, Víctor.
"La Economía Mexicana y la Economía Fronteriza del Norte", Simposio Nacional sobre Estudios Fronterizos, Monterrey N.L , 1979, El Colegio de México - Facultad de Filosofía y Letras UANL, mimeo, pp. 25.
51. González, Bernardo.
"Modernización Industrial y crecimiento maquilador Resistencia a la recesión", El Cotidiano, número especial 1, México, 1987, pp. 46-50
52. González, Bernardo.
"La Industria Maquiladora. evolución reciente y perspectivas", Comercio Exterior, Bancomext, Vol 28, Núm. 4, México, abril de 1978, pp 407-414
53. González, Bernardo, Fuentes, Noé y Barajas, Rocío
"Proteccionismo en Estados Unidos y Maquiladoras en México. hacia un debate internacional", Comercio Exterior, Bancomext, Vol 37, Núm 11, México, noviembre 1987, pp 907-915.
54. Grunwald, Joseph
"Restructuring Industry Offshore' The U.S.- México Connection", The Brookings Review, Núm. 5, Spring 1983, pp. 24-27.
55. Hamer, Thurston
"El empleo en la industria maquiladora", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex - Asi - Ampip, pp. 53-58.
56. Iglesias, Norma.
"La Flor Más Bella de la Maquiladora Historias de la Vida de la Mujer Obrera en Tijuana, B.C.N", México, 1985, SEP-CEFNOMEX, pp 163
57. INEGI.
"Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1990 -1995", Aguascalientes, Ags 1996, INEGI, PP.48
58. INEGI
"Anuario Estadístico de los Esatdos Unidos Mexicanos 1996", Aguascalientes, Ags., 1997, inegi, pp. 646.

59. König, Wolfgang.
"Efectos de la actividad maquiladora fronteriza en la sociedad mexicana",
La Frontera Norte: integración y desarrollo, México, 1981, El Colegio de México, pp 95-105.
60. Kowarzyk W, Stanislaw
"El establecimiento y la operación de las maquiladoras en México", Maquiladoras. Su estructura y operación, México, 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, pp 57-69.
61. "La Frontera Norte en el Desarrollo Nacional" Consulta Popular Prioridades Nacionales, México, PRI, abril 1982, pp.276 (memoria)
62. "La Maquiladora en Chihuahua, Tamaulipas y Coahuila", Panorama Económico, Bancomer, Vol. XXI, núm 6, México, junio 1981, pp 15-30
63. "La Industria Maquiladora de Exportación en México. Antecedentes, comportamiento, perspectivas e identificación de campos", IMCE, Núm 846, México, septiembre 1985, pp. 118
64. "La Industria Maquiladora de Exportación", El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Vol XLIX, Núm. 9, México, mayo 1989, pp 19-25.
65. "La Industria Maquiladora de Exportación", El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Vol. XLIX, Núm. 10, México, junio de 1989, pp.24-29
66. "La Tarea Administrativa en el Futuro de México ", Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol LVI, Núm 654, México, mayo 1980, pp 280-286
67. Labra, Armando
"Políticas de Empleo", México 1986, UNAM, pp 41
68. León, Amando.
"Apoyos de la Banca Mexicana a la Industria Maquiladora de Exportaciones", Maquiladoras: Su estructura y operación, México, 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, pp 73-84
69. Levy, Albert y Alcocer, Sonia.
"Las maquiladoras en México", México, 1983, SEP-CFE. pp. 125.
70. Lifschitz, Edgardo
"Evolución y alternativas de la inversión extranjera en México: presencia y evolución de la maquila en el marco de los procesos de transnacionalización", Análisis Económico, Vol 1, Núm 1, México, abril - septiembre de 1982, pp 74-101
71. López Lucio, Rogelio
"La Industria Maquiladora de Exportación en Baja California", Economía Informa, núm. 147, México, diciembre de 1986, pp. 35-40.
72. Luna, Manuel.
"Industria Maquiladora en México. La presencia extranjera", México en la División Internacional del Trabajo, México, 1984, CIDE, pp. 39-102.
73. "Maquiladoras de exportación", Ventas y Mercadotecnia, México, agosto de 1986, pp 35-40
74. Martín del Campo, Manuel.
"Ventajas e inconvenientes de la actividad maquiladora en México", Comercio Exterior, Bancomext, Vol 33, Núm. 2, México, febrero de 1983, pp. 146-151.
75. Mauro Manni, Ruy.
"La Acumulación Capitalista y el Subimperialismo", Cuadernos Políticos, Ed ERA, núm. 12, México, abril-junio 1977, pp. 21-40.
76. Massiah Gustave
División Internacional del Trabajo y Alianzas de Clases, "La Crisis y el Imperialismo", Barcelona, 1975, Fontanella, Libros de Confrontación Económica, pp. 119-132.
77. Mercado Garza, Ario.
"Manual de Técnicas de Investigación", México, 1974, Ed. El Colegio de México, 2a. edición, pp. 187.
78. "México In-Bond Industry", México, D F , enero 1979, Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), pp 57

79. " México, que es una Maquiladora", México, 1978, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, pp 38
80. Michie, Donald y Hagans, Donald
"La Industria Maquiladora y el Desarrollo de la Frontera Estadounidense", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex – Asi - Ampip, pp 131-138
81. Mier y Terán, Enrique
"Industria alimentadora de maquiladoras", Maquiladoras Su estructura y operación, México, 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, pp 129-136
82. Miles, Michel.
"Las Importaciones en los Estados Unidos de América según el programa de maquilas", Maquiladoras Su estructura y operación, México, 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, pp. 95-105
83. Minian, Isaac.
"Progreso Técnico e Internacionalización del Proceso Productivo: El Caso de la Industria maquiladora de Tipo Electrónico", México, 1978, CIDE, pp.63
84. Mungaray, Alejandro.
"Automatización y reestructuración competitiva del capitalismo norteamericano: una aproximación", Investigación Económica, Vol XLIII, Núm 166, México, abril - junio de 1984, pp 149-203
85. Mungaray, Alejandro.
"Contradicciones en el desarrollo de las maquiladoras en Tijuana", Economía Informa, núm. 107, México, agosto de 1983, pp 25-31
86. Mungaray Alejandro
"División Internacional del Trabajo y automatización de la producción. El futuro de las maquiladoras", Investigación Económica, Núm 164, México, abril-junio 1983, pp 253
87. Navarrete, Jorge Eduardo
"Desequilibrio y Dependencia: El Comercio Exterior de México", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 25 núm.12, México, diciembre 1975, pp. 1343-1351
88. Newman, José Luis.
"Mexico's Maquiladora Program" Business Mexico, CAMCO, México 1978, pp. 289-295.
89. Newton, John.
"Las Cartas del Triunfo en el Juego de la Maquila", Management Today en Español, Ed. Proyección Gerencial Avanzada, Año VII, núm. 8, México agosto 1989, pp 25-30.
89. Newton, John.
"Las Maquiladoras como Fuente de Divisas y Generadoras de Empleo", Management Today en Español, Proyección Gerencial Avanzada, año VII Núm 8, Agosto 1979, pp 26 - 27.
90. Newton, John.
"Las Maquiladoras en la Realidad Nacional", Management Today en Español, Ed. Proyección Gerencial Avanzada, Año VII, núm. 9, México, septiembre 1992, pp. 19-24
90. ONUDI,
"Industrial Free Zones", New York, 1992, Report, pp 89
91. Opalín, León.
"Resumen y Conclusiones de la situación actual y perspectivas de la industria maquiladora de exportación en México y en el Mundo", México, 1992, Banamex (Estudios Económicos), pp. 62, mimeo
92. Opalín, León
"Evolución de la Industria Maquiladora en México", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México 1988, Banamex – Asi - Ampip, pp. 17-22.
93. Opalín, León y Romero Rafael
"Industria Maquiladora de Exportación", Maquiladoras Su estructura y operación, México, 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, pp 3-12
94. Palerm, Armando
"Otras perspectivas de la maquiladora de exportación", Maquiladoras Su estructura y operación, México, 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, pp 45-54

95. "Perspectivas de la Industria Maquiladora en México", Actualidad, Comisión Editorial del Valle de México, Vol 2 núm 7, México, mayo 1993, pp. 1, 12-16
96. Rivas, Sergio
"La Industria Maquiladora en México. realidades y falacias", Comercio Exterior, Bancomext, Vol 35, núm. 11, México, noviembre 1985, pp. 1071-1084
97. Rivas Sergio Sada Federico.
"Rotación de personal en la industria maquiladora", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex – Asi- Ampip, pp 69-73
98. Rabhani, F A
"Economic and social impacts of export processing zones in Asia, an evaluation", Tokyo, Japan,1988, Asian Productivity Organization,UPDATE, pp 105.
99. Rivera, Miguel Angel.
"La Industria Maquiladora en México", Maquiladoras. Su estructura y operación, México 1986, Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas, pp 15-23.
100. Rohr, David
"El Impacto Económico de las Fracciones 806 y 807 de los Estados Unidos", México, In-Bond Industry, Industria Maquiladora, México, 1988, Banamex - Asi - Ampip, pp. 23-32
101. Salas, Alejandra
"Maquiladoras y Burguesía regional los casos y proyecciones" El Cotidiano, número especial 1, México, 1987, pp. 51-58
102. Sandoval, Juan Manuel.
"La internacionalización del capital y el proceso de industrialización de la frontera México - Estados Unidos", Nueva Antropología, Vol VII, núm. 26, México, marzo de 1985, pp. 51-58
103. Sección Nacional.
"La Industria Maquiladora: Evolución Reciente y Perspectivas", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 28, Núm. 4 México, abril 1978, pp. 407-414.
104. Sección Nacional.
"Las Relaciones Económicas con el Exterior", Comercio Exterior, Bancomext, Vol 30, Núm. 5, México, mayo 1980, pp. 442-447.
105. Secretaría de Programación y Presupuesto
"Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1974 - 1982", México 1983, INEGI, pp. 38
106. Secretaría de Programación y Presupuesto
"Información Socio - Económica de las Entidades Federativas de la Frontera Norte", México, 1982, INEGI, pp 458.
107. Secretaría de Programación y Presupuesto
"Maquiladoras", Escenarios Económicos de México, Perspectivas de desarrollo para ramas seleccionadas 1981 - 1985, México,1981 SPP, pp. 625-644
108. Sector Externo
"Continuara el Auge de Maquiladoras", Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol. LVI, núm. 650, México, abril 1980, pp. 65-68.
109. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial
"Programa de maquila de exportación", México, www Secofi.gob.mx, pp.6
110. Sector Externo
"Hacia una Consolidación de las Maquiladoras", Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol LVI, núm. 653, México, abril 1980, pp. 223-224.
111. Sector Externo
"Maquiladoras", Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol. LVI, núm. 661, México, diciembre 1980, pp. 694-697.
112. Sector Externo
"Maquiladoras", Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol, LVII, núm. 662, México, enero 1981, pp. 69-72.

- 113. Sector Externo**
 "Mayor Actividad de Maquiladoras", Examen de la Situación Económica de México, Banamex, Vol. LV, núm. 638, México, enero 1979, pp. 59-61
- 114. Sección Internacional**
 "Comercio Mundial: El Pasado Mejor que el Futuro", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 30, Núm. 3, México, marzo 1980, pp. 245-248
- 115. Sehgsan, Mitchell y Williams, Edward.**
 "Maquiladoras and Migration Worker in the Mexico - United States Border Industrialization Program", Austin, Texas, 1981, The University of Texas at Austin, pp. 198.
- 116. Stoddard, Eifwyn**
 "Maquila Assembly Plants in Northern Mexico", El Paso, Texas, 1987, Texas Western Press, pp. 91
- 117. Suárez, Luis.**
 "El Ciclo de proceso de manufactura y la industrialización de las zonas fronterizas de México y Estados Unidos", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 33, Núm. 10, México, octubre de 1983, pp. 950-960
- 118. Suárez, Luis**
 "Technological Dualism The Sumbelt and Mexico's Border Areas Industrialization", Impactos regionales de las relaciones económicas México - Estados Unidos, México 1984, El Colegio de México, pp. 369-392.
- 119. Tamayo, Jesús y Fernández, José, Luis**
 "La Industria Maquiladora en México", México, 1983, cap. III de Zonas Fronterizas (México - Estados Unidos), CIDE, pp. 121-176.
- 120. Teutli, Guillermo.**
 "Las Industrias Maquiladoras. Progreso o retroceso en el proceso mexicano de desarrollo," El Economista Mexicano, Vol. 32, Núm. 1, México, marzo de 1976, pp. 9-40
- 121. Teutli, Guillermo.**
 "La Industria Maquiladora como generadora de divisas y empleo", Comercio Exterior de México, México 1982, Siglo XXI editores, pp. 189-211.
- 122. "The External Sector",** Review of the Economic Situation of Mexico, Banamex, Vol. LVII, Núm. 666, México, mayo 1981, pp. 115-123.
- 123. "The In-Bond Industry",** Review of the Economic Situation of Mexico, Banamex, Vol. LVII, Núm. 669, México, agosto 1981, pp. 283-290
- 124. "The U.S., Mexico and Maquiladoras: Where complementary economic policies work",** Fortune International, Núm. 17, august 1996, pp. 67-74.
- 125. Torres, Olga**
 "Algunas observaciones sobre la Franja Norte de México", Comercio Exterior, Bancomext, Vol. 26, núm. 12, México, diciembre 1976, pp. 1406-1413.
- 126. Trajtenberg, Raúl.**
 "Transnacionales y Fuerza de Trabajo en la periferia. Tendencias recientes en la Internacionalización de la Producción", México, 1978, Ed. Ilet, pp. 59.
- 127. Urquidí, Víctor y Carrillo, Mario**
 "Desarrollo económico e integración en la frontera norte de México ", Comercio Exterior, Vol. 35, Núm. 11, México, noviembre de 1985, pp. 1060-1070.
- 128. Urquidí, Víctor y Méndez Villarreal Sofia**
 "Importancia Económica de la Zona Fronteriza Norte de México ", Foro Internacional, El Colegio de México, Vol. XVI núm. 2, México, octubre - diciembre 1975, pp. 149-174.
- 129. United States Trade Commission.**
 "Imports Under Items 806 and 807 of the Tariff Schedules of The United States, 1988".
- 130. Valdez Cota, María**
 "Impacto de las devaluaciones del peso de 1976 y 1982 en las maquiladoras de Baja California", Economía Informa, núm. 127, México, abril 1985, pp. 25-31

131. Villalobos Calderón, Liborio
"Las Materias Primas en la Encrucijada Internacional", México, 1974, Ed Secretaría de Relaciones Exteriores, colección Cuestiones Internacionales Contemporáneas, #3, pp 123
132. Villalobos Calderón, Liborio
"La Industria Maquiladora Extranjera en México: Mal Necesario de una sociedad Subdesarrollada" Relaciones Internacionales, Vol. I, núm 1, México, abril-junio 1973, pp 5-21
133. Wadgymar, Arturo
"La Problemática Externa de la Economía Mexicana Contemporánea (elementos para su comprensión y estudio)", México, 1977, Ed Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, pp 221.
134. "807 Guide, Import Requirements on Articles Assembled Abroad From U.S. Components (ITEM 807.00 TSUS)", Washington, D.C., 1979, Department of the Treasury, United States Customs Service, pp. 31.
135. "1981 sigue firme la maquiladora", Panorama Económico, Bancomer, Vol XXI, núm. 5, México, mayo 1981, pp 121-142