



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

CAPITALISMO GLOBAL CONTEMPORANEO Y EL
DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA
DE EXPORTACION EN MEXICO, 1994-2002.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ECONOMIA

P R E S E N T A :

XIMENA VALENTINA ECHENIQUE ROMERO



DIRECTOR DE TESIS: DR. ALEJANDRO ALVAREZ BEJAR

CIUDAD UNIVERSITARIA

ENERO 2004.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

ESTA TESIS NO SALI
DE LA BIBLIOTECA

A mis padres:
Lourdes M. Romero
Felipe I. Echenique

Abuelos:
Josefina Navarrete y Antonio Romero
Gloria March [♀] y Francisco X. Echenique [♂]

Agradezco

A todos los que hacen posible el carácter público y gratuito de esta Universidad Nacional Autónoma de México, misma que me permitió formarme desde la secundaria en la Escuela Nacional Preparatoria: "Erasmus Castellanos Quinto", seguida por el Colegio de Ciencias y Humanidades (Naucalpan) y, finalmente, en esta Honorable Facultad de Economía.

A mi director de tesis Alejandro Álvarez por su guía en verdaderos momentos de confusión, por la libertad absoluta para realizar este trabajo, así como su confianza.

A Alfredo Velarde por su detenida lectura y comentarios siempre pertinentes.

A los maestros que me formaron, especialmente: Arturo Huerta, a quien debo en gran medida el gusto por esta profesión; Andrés Barreda y Laureano Hayaschi. Así como el apoyo que, en los pasados cinco años, siempre obtuve de Carlos J. Cabrera.

El esfuerzo constante de mi madre. Las discusiones siempre pertinentes con mi padre y su consuelo en mis momentos de desolación. El apoyo de mi hermano León Felipe y Karla Bahena.

El cariño que me han dado: Antonieta Romero (*fam*), Antonio Romero (*fam*), mi extensa familia Echenique March, Leonel Cisneros (*fam*), Elena Llorente, Carmen García Bermejo, Carlos Puig (*fam*) y Luis Chacón.

La amistad de Georgina López, Tania Del Palacio, Javier y David Lozano, Francisco Martínez, Adrianita, Balan Gutiérrez, Nancy Perrusquia, Mariana Díaz, Nancy Hernández, José Luis y Juan Carlos (*ceu*).

La oportunidad que me dio la vida en este año de conocer nuevos amigos en Saltillo: Victoria Guerrero (*fam*), Ricardo Peláez (*fam*), Paty Ledezma y Debbie Matties.

ÍNDICE

| | |
|---|----|
| INTRODUCCIÓN | 1 |
| Capítulo 1 ¿Cuál es el significado de la globalización? | 7 |
| 1.1. La globalización desde la "sabiduría convencional" | 7 |
| 1.1.1. Concepto liberal de la globalización | 7 |
| 1.1.2. La globalización: un fenómeno nuevo, universal y mejor | 10 |
| 1.2. Concepto histórico-científico de la globalización | 14 |
| 1.2.1. La lógica expansiva del sistema capitalista se manifiesta en la conformación del mercado mundial | 14 |
| 1.2.2. La globalización es una fase de la histórica internacionalización y reproducción capitalista a escala mundial | 17 |
| 1.3. Cuestionamientos a la "sabiduría convencional" | 21 |
| 1.3.1. La globalización no es resultado del ejercicio de la libertad individual y, por tanto, no corresponde a un orden económico natural | 22 |
| 1.3.2. El triunfo del liberalismo no debe cercar el orden mundial | 22 |
| 1.3.3. El progreso tecnológico a favor del continuo desarrollo del sistema capitalista | 24 |
| 1.3.4. La globalización es una fase del proceso histórico de internacionalización capitalista | 26 |
| 1.4. Cifras de la globalización | 31 |
| 1.4.1. Comercio mundial: el predominio estadounidense y la expansión de China | 31 |
| 1.4.2. La asimétrica producción mundial | 34 |
| 1.4.3. Dinámica de la inversión extranjera directa mundial, su concentración en diez economías desarrolladas | 36 |

| | | |
|-------------------|--|----|
| Capítulo 2 | Reestructuración del sistema capitalista y las características del capitalismo global contemporáneo | 38 |
| 2.1. | Fordismo central, la reestructuración del sistema capitalista ante su crisis | 38 |
| 2.1.1. | Panorama general del fordismo central, el logro del "ciclo virtuoso endógeno" de crecimiento | 38 |
| 2.1.2. | Fordismo periférico, la falta de sustentabilidad en el caso de México | 41 |
| 2.1.3. | Limitaciones del fordismo central y el naciente neoliberalismo | 42 |
| 2.1.4. | Nuevas líneas convencionales del desarrollo y crecimiento económico | 48 |
| 2.2. | Características del capitalismo global contemporáneo | 49 |
| 2.2.1. | Tercera revolución tecnológica e industrial: integración y fragmentación del proceso productivo, sus implicaciones en el espacio económico local | 49 |
| 2.2.2. | El nuevo regionalismo: perspectivas y realidades, una integración para las corporaciones transnacionales. Los principales bloques comerciales en la economía mundial | 55 |
| 2.2.3. | Las corporaciones transnacionales: propietarias de sistemas internacionales de producción y su dominio en la economía mundial | 68 |
| 2.2.4. | Un sistema financiero global sin regulaciones | 74 |
| Capítulo 3 | Neoliberalismo en México, proceso de ajuste estructural, TLCAN y las políticas macroeconómicas convencionales | 76 |
| 3.1. | La modalidad de acumulación orientada a las exportaciones, un proyecto neoliberal excluyente | 76 |
| 3.2. | El proceso de ajuste estructural ortodoxo y heterodoxo | 78 |
| 3.2.1. | Programa Ortodoxo (1982-1983 a 1987), objetivos, medidas y resultados | 80 |
| 3.2.2. | Programa Heterodoxo (1988 a 1991), objetivos, medidas y resultados | 83 |

| | |
|---|-----|
| 3.3. El proceso de liberalización comercial, financiera y de privatizaciones. Su "cerrojo" con la firma del TLCAN | 89 |
| 3.3.1. Liberalización comercial | 90 |
| 3.3.2. Liberalización financiera y desregulación de la inversión extranjera directa | 91 |
| 3.3.3. Privatizaciones | 93 |
| 3.3.4. EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte | 94 |
| 3.4. La crisis financiera de 1994-1995 y las políticas macroeconómicas que han conducido a una industrialización orientada a las importaciones | 96 |
| 3.5. Políticas macroeconómicas en el actual modelo de economía abierta, líneas generales y contradicciones para los "mercados emergentes" como México | 101 |
| 3.5.1. Política monetaria | 102 |
| 3.5.2. Política cambiaria | 103 |
| 3.5.3. Política de tasas de interés | 106 |
| 3.5.4. Ahorro interno | 107 |
| 3.5.5. Política fiscal | 108 |
| Capítulo 4 La Industria Maquiladora de Exportación en México: fases históricas, transformaciones, crecimiento y su reciente crisis | 110 |
| 4.1. La maquila como subcontratación internacional y resultado de la relocalización de los subprocesos productivos | 110 |
| 4.2. Síntesis histórica de la IME en México (1965-1994) | 115 |
| 4.2.1. Orígenes de la IME: el fin del Acuerdo Internacional sobre Trabajadores Migratorios y las operaciones internacionales industriales | 116 |
| 4.2.2. Del programa de maquiladoras en 1965, a la crisis económica de 1982. "La IME: de un paliativo al desempleo a una industria permanente" | 118 |
| 4.2.3. De la crisis de deuda externa, a la firma del TLCAN. "LA IME: una industria permanente base de la IOE" | 121 |

| | |
|---|-----|
| 4.3. La IME en el capitalismo global contemporáneo (1994-2002) | 132 |
| 4.3.1. El nuevo contexto internacional en el desarrollo de la IME: el proceso de reestructuración industrial en Estados Unidos y las disposiciones del TLCAN | 132 |
| 4.3.2. Vigente el TLCAN: siete años de crecimiento de la IME con características tradicionales | 137 |
| 4.3.3. La IME en crisis: factores explicativos | 150 |
| Capítulo 5 Marcha hacia el sur de la IME y especialización productiva regional | 156 |
| 5.1. Localización, concentración, producción y empleo en la IME (1994-2002) | 158 |
| 5.1.1. Ubicación de los establecimientos maquiladores | 158 |
| 5.1.2. Personal ocupado en la IME por entidad federativa | 162 |
| 5.1.3. Obreros y técnicos de producción en la IME | 167 |
| 5.1.4. Producción | 169 |
| 5.1.5. Especialización y personal ocupado por grupo de actividad económica. Impactos de la desaceleración | 172 |
| 5.2. Dos casos de especialización productiva en la IME: dirigidos por las corporaciones transnacionales, heterogéneos y "desvinculados de la sociedad local" | 176 |
| 5.2.1. El sector electrónico maquilador en Baja California Construcción de encadenamientos productivos y modernización de las plantas maquiladoras del sector electrónico en Tijuana. Un proceso excluyente "Nuevos esquemas de crecimiento y especialización" en la IME de Mexicali | 176 |
| 5.2.2. Yucatán un espacio de localización óptimo para las transnacionales de la confección. Un proceso de especialización tradicional | 190 |
| 5.3. El Plan Puebla Panamá, un proyecto que implica el crecimiento de la IME en la región sureste del país | 201 |
| CONCLUSIONES | 205 |

| | |
|---|-----|
| ANEXO: | |
| Mapa 2. Industria maquiladora en México | 210 |
| Mapa 3. Distribución de las filiales de corporativos multinacionales que producen televisores, computadoras y partes en la frontera Norte de México | 211 |
| Mapa 4. Corredores urbanos de integración regional propuestos por Ernesto Zedillo | 212 |
| BIBLIOGRAFÍA | 213 |

INTRODUCCIÓN

El término globalización es empleado por el común de los estudios económicos para referirse a los cambios que se han gestado y desarrollado en la economía mundial, desde el último cuarto del siglo pasado. El concepto es mencionado como sinónimo de la internacionalización de las distintas categorías económicas y momentos del proceso de producción: producción, comercio, inversión, tecnología, etcétera. Sin embargo, debo advertir que el término también tiene una connotación ideológica, ya que es empleado para exaltar los beneficios del conjunto de políticas económicas que, encaminadas a interconectar a las *economías-nacionales*, garanticen la inserción de las mismas a la llamada nueva era de lo contrario —se afirma—, quedarán fuera de la ola de crecimiento y desarrollo generado por la globalización.

En este sentido, el primer planteamiento de mi tesis está enfocado a mostrar que el concepto globalización propicia la discusión sobre su significado, siendo uno de los más apropiados el que lo identifica como el conjunto de características que conforman el capitalismo contemporáneo de las últimas tres décadas, el cual es resultado de un proceso histórico de internacionalización capitalista multidimensional.

Cualquier estudio de la economía mexicana que se refiera a la globalización como determinante de las políticas económicas actuales, así como del comportamiento de los sectores económicos, debe precisar, primero, ¿qué es la globalización? para entender el sentido de las políticas públicas y el desempeño de los sectores y agentes económicos, particularmente aquellos que son actores principales de esta fase de internacionalización del capital, como las corporaciones transnacionales y los organismos financieros internacionales.

Es necesario desmitificar el concepto de globalización para demostrar que el capitalismo, en su expresión actual, sigue siendo un sistema tan inequitativo como el de las etapas precedentes. Ahora, establece en forma más intensa, mediante teorías económicas convencionales y aparatos de Estado, la justificación de los elementos que permiten la reproducción del capital y sus desigualdades.

Por otra parte, considero que en los últimos años las políticas económicas dirigidas a sectores específicos, como la Industria Maquiladora de Exportación (IME), no son ajenas a la influencia de los mitos de la globalización y del libre mercado que según aquella garantiza.

De esta forma, el objetivo general de la presente tesis es establecer el contexto mundial y nacional dentro del cual se inscribe el estudio de la IME en México para la década de los noventa. Los sucesos mundiales que abarco son: la conformación del mercado mundial del trabajo; la tercera revolución tecnológica; la fragmentación de la cadena mundial de valor; la nueva regionalización de la economía mundial y la internacionalización del sistema financiero.

Respecto a los procesos nacionales me refiero, principalmente, al cambio en la modalidad del patrón de acumulación capitalista, de la Industrialización por Sustitución de Importaciones a la Industrialización Orientada a las Exportaciones; el desarrollo de las políticas macroeconómicas de libre mercado y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Dentro de los objetivos particulares se encuentran: definir el concepto de globalización; describir el momento coyuntural (crisis del Fordismo) que da lugar a las características del capitalismo global contemporáneo, desarrollando las mismas; establecer la relación entre las características del capitalismo global contemporáneo y las políticas neoliberales en México con la IME; desarrollar lo que ha pasado con la IME en la década de los noventa, específicamente, los efectos del TLCAN sobre este sector, su expansión hacia el sur del país y los procesos de especialización productiva comandados por las grandes corporaciones transnacionales.

En mi tesis exalto algunos elementos del neoliberalismo en México como la fase en la que la economía nacional se inscribió en las transformaciones de la economía mundial del último cuarto del siglo XX porque estos aspectos influyeron en la actividad de la IME. Así, trato de demostrar, en primer lugar, que la actividad maquiladora —desde la década de los ochenta— es parte de la industrialización fondomonetarista orientada a las exportaciones; en segundo lugar, que el diseño de las políticas macroeconómicas de los últimos años

actúan en contra de los encadenamientos industriales productivos, mermando la capacidad de la industria nacional para abastecer de insumos a la IME y, en tercer lugar, que las condiciones generadas por el TLCAN, junto con los avances tecnológicos, determinan la continuidad y expansión de las actividades maquiladoras, pese a las expectativas de su desaparición.

De esta forma, las hipótesis centrales de mi tesis son: 1) La globalización es una fase del proceso de internacionalización económica capitalista multidimensional que, en sentido estricto, hace referencia a las características del capitalismo global contemporáneo. 2) Dentro de las transformaciones que caracterizan al capitalismo global contemporáneo existen elementos que determinan la continuidad de los procesos de subcontratación internacional. 3) Las políticas económicas neoliberales seguidas en México no han creado condiciones para avanzar en los procesos de manufacturación, dependiendo nuestro superávit de comercio exterior de la IME, la cual mantiene "éxitos" locales, pero en general no ha logrado ser el pivote del desarrollo nacional y sigue sin establecer fuertes vínculos con el resto del aparato económico productivo nacional. 4) Contrariamente a lo planteado por estudiosos en el tema de la maquila, la entrada en vigor del TLCAN ha fomentado la expansión de la Industria Maquiladora de Exportación, incluso ha reforzado la "maquilización" de la industria nacional.

I

Los resultados de la investigación están expuestos a lo largo de cinco capítulos. En el primero, se describen brevemente las principales transformaciones ocurridas en la economía mundial en los últimos treinta años, la más importante de las cuales fue la modalidad adquirida en este periodo por el patrón de acumulación capitalista: de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), a la Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE). Estos cambios han determinado nuestra inserción a la actual etapa del desarrollo capitalista llamada globalización. Una fase que tiene un marco histórico que es necesario aclarar para ubicar algunos mitos sobre la globalización a los que hemos aludido líneas arriba. En este sentido, el primer capítulo de la presente tesis establece una discusión sobre el concepto de la misma, asumiendo una postura.

II

Una vez descrito el concepto de globalización —que en esta tesis asume el significado de capitalismo global contemporáneo—, en el segundo capítulo describo un momento coyuntural dentro de la evolución del sistema capitalista del siglo XX: la crisis del fordismo central. Para ello, primero desarrollo los elementos centrales del fordismo en la denominada “era dorada del capitalismo”.

Respecto a mi análisis de la maquila, el objetivo de este segundo apartado es mencionar las características técnicas de la producción fordista para poder diferenciar entre éstas y las recientes modalidades de producción dentro de los procesos de subcontratación internacional.

En este segundo capítulo, también se incluyen las características de la actual fase del capitalismo global, con el fin de atender los elementos que son determinantes en el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México como son: la nueva división internacional del trabajo, el desarrollo tecnológico, la fragmentación de la cadena mundial de valor, con su consiguiente impulso sobre los procesos de subcontratación internacional, así como la nueva regionalización de la economía mundial.

III

Con el objetivo de describir la fase en que la economía mexicana se inscribió en las transformaciones de la economía mundial del último cuarto del siglo XX, en el tercer capítulo desarrollo los principales elementos que caracterizan a nuestra economía dentro del capitalismo global contemporáneo, factores que han sido resumidos como el neoliberalismo en México y, de los cuales, analizo el proceso de ajuste estructural, la industrialización fondomonetarista orientada a las exportaciones y las políticas macroeconómicas de libre mercado.

Asimismo, este capítulo tiene la finalidad de exaltar algunos elementos del neoliberalismo influyentes en la actividad de la Industria Maquiladora de Exportación. Trato de demostrar, en primer lugar, que la actividad maquiladora, desde la década de los ochenta, es parte de la industrialización fondomonetarista orientada a las exportaciones y,

en segundo lugar, que el diseño de las políticas macroeconómicas actúa en contra de los encadenamientos industriales productivos, mermando la capacidad de la industria nacional para abastecer de insumos a la IME.

IV

Los estudios especializados en el tema de la maquila plantearon, en la década de los ochenta, que la IME en México desaparecería o perdería significación en la actividad económica nacional. Esto ante la automatización internacional de los procesos de ensamble, con lo cual el elemento que había otorgado una ventaja comparativa para la implantación de estos procesos en México, como es el uso intensivo de fuerza de trabajo no calificada y barata, iba a dejar de determinar el principal factor de localización de las operaciones de maquila, con la consecuente relocalización de las empresas extranjeras dedicadas a esta actividad a su país de origen. Sin embargo, la operación internacional de las empresas y la fragmentación de los procesos productivos dan muestra de que aún con el avance tecnológico son necesarios procesos de ensamble intensivos en fuerza de trabajo barata. Además, dentro del capitalismo global contemporáneo la relocalización industrial de los procesos productivos depende de una matriz multifactorial de costos. Así, esta tesis encuentra respuesta en los índices de crecimiento que esta industria tuvo en México durante la década de los ochenta y noventa.

Asimismo, en la década de los noventa especialistas en el tema propusieron otra línea de investigación según la cual las reglas de origen impuestas en el TLCAN provocarían la desaparición de la IME. Sin embargo, el TLCAN es una opción para la industria maquiladora porque puede exportar, con base en las nuevas preferencias arancelarias que establecen Estados Unidos y Canadá en el Tratado, o continuar haciéndolo conforme a las reglas de las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80 del Código Arancelario Armonizado de Estados Unidos. Pero imponiendo restricciones a los programas de devolución de aranceles a partir del año 2001. En este sentido, el TLCAN no elimina el recurso de las maquiladoras al 9802.00.60 y 9802.00.80, ni el programa maquilador, sino en un principio los complementa, imprimiéndole en el futuro un carácter regional a la producción maquiladora.

En este sentido, el capítulo cuarto está integrado por las fases históricas de la IME en México, precisando los factores explicativos del crecimiento maquilador durante la década de los noventa, los cambios cualitativos en esta industria, así como ciertas continuidades de la misma. Finalizando con la exposición de la actual crisis del sector.

V

El capítulo cinco expone los cambios sucedidos en la IME en México, durante la década de los noventa, siendo el principal su expansión hacia el sur de la República Mexicana. También describo dos casos de especialización productiva: el primero de ellos, se relaciona con la llamada nueva maquiladora que se desarrolla en la frontera norte (específicamente en Baja California) y, el otro, en Yucatán como símbolo del crecimiento del sector textil de la IME, siendo un caso de especialización maquiladora tradicional que explota las ventajas comparativas de costos y la localización geográfica estratégica, en este caso, frente al este de Estados Unidos. La exposición del caso de Yucatán tiene el objetivo de visualizar parte del escenario, sin duda muy limitado, del sur de la maquila ante un proyecto que implica, de acuerdo con estudios recientes, su crecimiento con costos sociales importantes: el Plan Puebla Panamá.

Capítulo 1

¿Cuál es el significado de la globalización?

1.1. La globalización desde la “sabiduría convencional”

La “sabiduría convencional” está integrada por un conjunto de tesis no excluyentes (en el sentido que algunas de ellas pueden recurrir a argumentos de otras), de acuerdo con las cuales la globalización es natural, resultado del ejercicio de la libertad individual y, por tanto, surge del orden espontáneo del mercado. Es un fenómeno nuevo, homogéneo y homogeneizante que conduce al bienestar social; un mundo donde el desarrollo de la tecnología determina la posmodernidad. Se trata de un mundo interdependiente basado en un poderoso mercado global, donde la soberanía nacional resulta obsoleta.

Dentro de la “sabiduría convencional” podemos identificar la concepción liberal de la globalización y ésta vista como un fenómeno nuevo, universal y mejor.

1.1.1. Concepto liberal de la globalización

De acuerdo con Alejandro Dabat, dentro de la percepción liberal de la globalización es posible identificar dos posturas: la del liberalismo–globalización, como orden natural, y la del liberalismo–globalización, como opción sin alternativas.¹

La “globalización como orden natural”

La globalización, entendida como un proceso natural, es resultado del ejercicio de la libertad individual y, por tanto, surge del orden espontáneo del mercado. Según esta perspectiva, la secuencia de encadenamientos que habrían conducido a la formación del mercado global sería la siguiente: en las unidades económicas de base (familias, clanes, pueblos) que producían para sí y consumían lo

¹ Dabat, Alejandro, “Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo”, en Jorge Basave. *et al.*, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, 2002, p. 61

esencial de su producción se crearon sobrantes, los cuales se comenzaron a intercambiar con el fin de diversificar el consumo, proceso que formó los mercados como lugar de circulación de los excedentes. La continua superación de la producción autárquica doméstica mediante el desarrollo del mercado y la aparición de la moneda favorecieron la especialización de las actividades laborales, con la subsiguiente división internacional del trabajo. De esta forma, se desarrollaron los mercados locales hasta la consolidación de los mercados internacionales y la creación del mercado mundial.²

Es decir, "a la historia económica le sucede un movimiento progresivo de integración de los mercados, desde su base local hasta el mercado global actual, pasando por los mercados regionales, nacionales e internacionales". Por lo tanto, la internacionalización de las economías o globalización no representa más que la continuación de un proceso orgánico de crecimiento iniciado en el ámbito local y del cual, la división del trabajo es su elemento esencial.³ Más aún, la globalización actual representa el retorno a la racionalidad económica y libertad individual, perdida con las políticas keynesianas estatistas de la segunda posguerra mundial.

De acuerdo con esta lógica convencional, la globalización manifiesta la presencia de un ente global integrado por un conjunto de mercados que se autorregulan. En tal sentido, supone inevitables las políticas económicas neoliberales que promueven la libre circulación del capital en todas sus formas, ir en contra de ellas se instituye como actuar en contra de la libertad individual, algo así como tratar de invertir la ley de gravedad.

La "globalización como opción sin alternativas"

La "globalización como opción sin alternativas" es una percepción vinculada con el triunfo del liberalismo en 1989, ante el derrumbamiento de los regímenes "socialistas" de Europa Oriental. Según Francis Fukuyama, el desmoronamiento de los regímenes del "socialismo real" significó para el mundo la victoria final del capitalismo y del liberalismo como sistema político (democracia liberal), resultando

² Soler, Fernando. "Mundialización, globalización y sistema capitalista", en *Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*, Enero del 2001, p. 6 (web)

³ *Ibid.*, p. 7

de ello la inexistencia de sistemas económicos y políticos alternativos. Esto, para Fukuyama, está demostrado por el restablecimiento de las relaciones de producción capitalista en Rusia, China y Europa del Este.⁴

A juicio del historiador estadounidense, el fin de los regímenes políticos marcó "El fin de la historia", entendiéndolo por la conclusión de las ideologías y la universalización de la democracia liberal como forma final de gobierno. Según Fukuyama, ni los movimientos religiosos, ni los nacionalismos constituyen un peligro alternativo que puedan realmente competir con la triunfante democracia liberal. En ese sentido, para el también funcionario del Departamento de Estado norteamericano, la hegemonía capitalista y el predominio absoluto del liberalismo harán de la sociedad poshistórica⁵ una sociedad unipolar sin conflictos, en la medida en que las luchas a gran escala desaparecen debido a una "mercadización-común" de las relaciones internacionales.

De esta manera, la globalización entendida como opción sin alternativas hace referencia al triunfo mundial del sistema capitalista y la democracia liberal, en un supuesto contexto de falta de alternativas viables.

Además de la posición descrita, Dabat ha vinculado la idea de "neoliberalismo global" con la "globalización como opción sin alternativas". Para esta primera percepción, la globalización y las políticas neoliberales son dos cosas inseparables, por lo que no cabría la posibilidad de una globalización que no sea la neoliberal. Una versión menos rigurosa de tal planteamiento es la que reduce el significado histórico de la globalización a las políticas del neoliberalismo.⁶

⁴ Fukuyama, Francis, *El fin de la historia y el último hombre*, 1992.

⁵ Según este apologeta de la globalización, la consecuencia internacional de "El fin de la historia" es la división de la humanidad en sociedades históricas y poshistóricas. A la última situación corresponden los países de Europa occidental y particularmente Norteamérica, mientras la gran mayoría de países, principalmente los del tercer mundo, están caracterizados por condiciones que no les permiten entrar en la moderna sociedad poshistórica.

⁶ Dabat, Alejandro, *op. cit.*, p. 62

1.1.2. La globalización: un fenómeno nuevo, universal y mejor

A partir del enfoque “posmoderno”

Según los “posmodernistas”, la globalización manifiesta una mutación histórica en la relación social de producción capitalista, cuya característica ha sido la dominación y explotación. Esta mutación histórica resulta de la nueva economía del conocimiento que dirige la reestructuración tecnológica e identifica a la globalización. Asimismo, la globalización se plantea como un fenómeno nuevo, ya que supone una civilización transfronterizada. Al respecto, John Neisbitt, Kenichi Ohmae, Richard Crowford y Peter Druker, argumentan:

John Neisbitt

- ♣ Las tecnologías de la información desarrolladas, a partir de los años ochenta, marcan el inicio de un nuevo orden global, con economías crecientemente interconectadas a través de un sólo mercado.
- ♣ La revolución de las telecomunicaciones es la fuerza impulsora que está creando la economía mundial, haciendo a sus partes más pequeñas y poderosas.
- ♣ El poder, la actividad y los recursos se están moviendo del centro a la periferia, con lo cual será posible el crecimiento de esta última región.
- ♣ El auge del mundo desarrollado será el cimiento para una evolución superior y para la prosperidad global.
- ♣ Las jerarquías se están superando, transitando a una relación igualitaria entre gentes que piensen de manera similar.⁷

Kenichi Ohmae

- ♣ A medida que las cuatro “ies” (industria, inversión, individuos e información) atraviesan las fronteras nacionales con muy pocas

⁷ Neisbitt, John [1984, 1990, 1991 y 1994] en Aguilar, Alonso, *Capitalismo y Globalización*, 2002, pp. 110-112, 198

trabas, los países cerrados han dejado de ser válidos, por lo que realmente estamos es una civilización transfronterizada.

♣ La movilidad de las cuatro “íes” hace posible que las unidades económicas de cualquier lugar del mundo reúnan todo lo que necesitan para desarrollarse. Estas ya no tienen que ceñirse a los recursos cercanos a su país. Tampoco tienen que depender de los esfuerzos de los gobiernos para atraer recursos de otros lugares del mundo y canalizarlos hacia los usuarios finales.

♣ El proceso anterior hace que la función tradicional de “intermediación” de los Estados-nación y de sus gobiernos sea innecesaria. De tal modo que, como los mercados mundiales de las “íes” funcionan estupendamente por su cuenta, los Estados-nación ya no tienen que desempeñar el papel de creadores de mercado. De hecho, lo que suelen hacer los Estados-nación es estorbar.

♣ A medida que crece el número de individuos que atraviesan las geografías de la antigua usanza de la economía mundial, el poder sobre la actividad económica se trasladará, inevitablemente, desde los gobiernos centrales de los Estados-nación hacia la red sin fronteras de las innumerables decisiones individuales, basadas en el mercado.

♣ En un mundo sin fronteras, el interés nacional tradicional, que ha devenido en poco más que un pretexto para conceder subsidios y protección, no tiene ni utilidad ni sentido.

♣ Estamos en una era de la información en donde el capital privado, la soberanía de los ciudadanos, las redes autónomas de empresas interdependientes y el desarrollo de nuevas regiones es determinante.⁸

Richard Crowford.

♣ Las transformaciones de la economía global determinan los cambios tecnológicos, centrados en la información y el conocimiento.

⁸ Ohmae, Kenichi, *El fin del estado-nación*, 1997, pp. 13, 19,61,91

♣ Las economías de los países altamente industrializados se caracterizan por estar en tránsito a ser economías de conocimiento y, por consiguiente, con índices muy elevados de productividad.

♣ La tecnología es parte importante de la infraestructura de las corporaciones multinacionales instaladas en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Estas corporaciones, a su vez, juegan el principal papel en la integración mundial.

♣ Este tipo de economía es distinta a la economía industrial porque se basa en la producción de ideas materializadas en un continuo progreso tecnológico.

♣ La nueva economía del conocimiento transforma las relaciones sociales, las instituciones y las formas de organización; se trata de una nueva sociedad.⁹

Peter Druker.

♣ El capitalismo no es hoy en día el sistema social que nos domina.

♣ La economía poscapitalista tiene de capitalista sólo la apariencia. Sigue centrada alrededor del mercado y mantenida por las instituciones de mercado, pero han cambiado muchas cosas. Por ejemplo, las industrias que pasaron a la primera fila en los últimos cuarenta años son básicamente tres: telecomunicaciones, procesamiento de la información y entretenimiento. Las tres brindan servicios en lugar de productos.

♣ El hecho de que el conocimiento sea, actualmente, *el* recurso más que *un* recurso, es lo que hace a nuestra sociedad poscapitalista.

♣ Así, el conocimiento se está convirtiendo en el único factor de la producción y ha puesto a un lado tanto al capital como al trabajo.

♣ Sólo una teoría económica que coloque el conocimiento en el centro del proceso de producción es capaz de explicar la economía actual.

⁹ Crowford, Richard [1995] en Aguilar, Alonso, *Capitalismo y Globalización*, 2002, p. 110

♣ Este es un capitalismo sin capitalistas, pues los dueños del dinero no son los tradicionales capitalistas industriales.¹⁰

De acuerdo con los anteriores autores, la globalización representa un nuevo paradigma tecnoproductivo basado en el conocimiento, en un mundo donde los Estados-nación resultan innecesarios ante mercados privados que se autorregulan. Esta era define una sociedad poscapitalista, en la cual la tradicional producción industrial basada en una fuerza de trabajo poco calificada es relegada y se fomentan las industrias productoras de servicios. Asimismo, en esta sociedad poscapitalista, donde el avance de la tecnología es la base del desarrollo y el crecimiento global, el progreso en los países del primer mundo se instituye como premisa del desarrollo mundial.

La globalización es el inicio de la internacionalización económica mundial

Para una porción de la "sabiduría convencional" la internacionalización económica se hace presente en el último cuarto del siglo XX, con el objetivo de establecer una verdadera economía mundial. Hecho que determina la novedad de la globalización. Esta posición refiere que la globalización sólo fue posible a partir de las políticas económicas neoliberales, cuyo objetivo es promover la liberalización de los mercados locales.

Bajo este planteamiento, la globalización resulta ser un proceso homogéneo donde lo comercial, productivo y financiero se desarrollan de forma continua y en semejante magnitud. También es homogeneizador, por lo que se supone que todos seremos iguales por la globalización. A través de la globalización existirá una economía mundial homogénea que logre superar las diferencias entre desarrollo y subdesarrollo, y entre países ricos y pobres.¹¹ En sentido estricto, la globalización significa el ingreso de los países poco desarrollados al primer mundo. Esto sería resultado del uso de ventajas comparativas de costos en el intercambio comercial externo, de la oportunidad de financiamiento para las economías deficitarias de ahorro a partir de la

¹⁰ Druker, Peter [1995], en Aguilar, Alonso, *Capitalismo y Globalización*, 2002, pp. 112,198

¹¹ Vilas, Carlos, "Seis ideas falsas sobre la globalización", en John Saxe-Fernández, *Globalización: crítica a un paradigma*, 2002, p. 79

liberalización financiera y la inversión extranjera directa y, finalmente, por el derrame de tecnologías de punta del centro a la periferia.

Ahora bien, una de las ideas más arraigadas a este enfoque es la que plantea la progresiva pérdida de importancia de los Estados nacionales. Dicha tesis postula que la expansión global de los mercados genera una "desterritorialización" del conjunto de categorías económicas y sociales (producción, inversión, consumo, empleo, negocios, cultura, etcétera), ante lo cual "el principio de la autoridad soberana estatal tiende a desaparecer".¹²

1.2. Concepto histórico-científico de la globalización

1.2.1. La lógica expansiva del sistema capitalista se manifiesta en la conformación del mercado mundial

El concepto histórico-científico de la globalización lo podemos vincular con el planteamiento de Carlos Marx en torno a la tendencia del capital a conformar un mercado mundial que garantice la reproducción y consolidación del primer sistema hegemónico a escala global: el capitalismo.

De acuerdo con Marx, el mercado mundial fue creado por los grandes descubrimientos de fines del siglo XV e inauguró la historia moderna del capital en el siglo XVI.

El descubrimiento de América y la circunnavegación de África ofrecían a la burguesía en ascenso un nuevo campo de actividad. Los mercados de la India y de China, la colonización de América, el intercambio con las colonias, la multiplicación de los medios de cambio y de las mercancías en general imprimieron al comercio, a la navegación y a la industria un impulso hasta entonces desconocido y aceleraron, con ello, el desarrollo del elemento revolucionario de la sociedad feudal en descomposición.

(C. Marx y F. Engels, Manifiesto del Partido Comunista, 1848).

En términos generales, el origen del mercado mundial está relacionado con la descomposición del modo feudal de explotación, el nacimiento de los Estados absolutistas, el desarrollo de las relaciones

¹² *Ibid.*, p. 90

monetario–mercantiles y el nacimiento de la gran industria.¹³ Se define como el conjunto de mercados capitalistas nacionales ligados entre sí por el comercio exterior y por otras relaciones económicas basadas en la división capitalista internacional del trabajo. Una de sus características es la conformación de relaciones inequitativas entre los países, dando lugar a una polaridad del mundo entre el centro y la periferia. Donde el centro (unas pocas potencias capitalistas de Europa y América del Norte) expropia el excedente económico de sus satélites (logrando ser satélites por un proceso histórico de colonización que incluyó a la periferia en el sistema capitalista mundial) con el fin de lograr su propio desarrollo.¹⁴

Apuntan Marx y Engels:

Espoleados por la necesidad de dar cada vez mayor salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes [...] Merced al propio perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación, la burguesía arrastra a la corriente de la civilización a todas las naciones, hasta a las más bárbaras [...] Obliga a todas las naciones, si no quieren sucumbir, a adoptar el modo burgués de producción, las constriñe a introducir, la llamada civilización, es decir, a hacerse burgueses. En una palabra: se forja un mundo a su imagen y semejanza.¹⁵

Siguiendo la cita anterior de Marx y Engels, la configuración del mercado mundial capitalista manifiesta la lógica expansiva de este sistema. Lógica que, como se describe en un pasaje del *Manifiesto Comunista*, no va más que acompañada de cantidades exorbitantes de sangre dentro de los procesos de colonización.

Todo límite se presenta como un límite a superar. Ante todo, el capital tiene la tendencia a someter todo momento de la producción al cambio y a negar la producción de valores de uso inmediatos, que no entran en el cambio, es decir, tiene la

¹³ La concentración del comercio y de la manufactura en Inglaterra a lo largo del siglo XVII fue creando para este país un relativo mercado mundial y, con ello, una demanda para sus productos manufacturados. Esta demanda fue la fuerza propulsora que dio nacimiento a la gran industria, la cual universalizó la competencia, creó los medios de comunicación y el moderno mercado mundial. Además, impuso las relaciones basadas en el dinero y la división internacional del trabajo, supuesta en la extracción de plusvalía, en Marx, Carlos y Federico Engels, *La ideología alemana*, 1958, pp. 68-70

¹⁴ Para una mayor explicación de estos puntos véase: Amin, Samir, *Los desafíos de la mundialización*, 1997, pp. 65-72; Gunder, André, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, 1978, pp. 20-25

¹⁵ Marx, Carlos y Federico Engels, "Manifiesto del Partido Comunista, 1848", en Carlos Marx y Federico Engels, *Obras Escogidas*, Tomo. I, 1974, p. 36

tendencia a colocar la producción basada sobre el capital en lugar de modos de producción primitivos. El comercio ya no se presenta aquí como una función que tiene lugar entre producciones independientes para el cambio de su excedente, sino como un presupuesto esencial omnicomprensivo y como un momento de la producción misma.¹⁶

En este sentido, la conformación del mercado mundial capitalista responde a la necesidad de valorización y acumulación de capital, y es la mundialización, entendida como la aniquilación de los últimos sectores que aún no son dominados por las relaciones sociales capitalistas de producción, la herramienta con la cual el capital garantiza su autovalorización.¹⁷ Esto en la medida en que se universaliza una relación social de producción basada en la explotación, cuyo resultado es la obtención de plusvalía por los capitalistas. El producto global que se configura en el mercado mundial refleja precisamente esta extensión del proceso de autovalorización del capital; es decir, la extracción de plusvalía. Así, el mercado mundial define una mayor expansión como la profundización de las relaciones sociales capitalistas de producción en el espacio internacional.

Mediante la explotación del mercado mundial "se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las

¹⁶ Marx, Carlos, *Líneas fundamentales de la crítica de la economía política*, Tomo. I, 1977, p. 358, apud., Fernando Soler, "Mundialización, globalización y sistema capitalista", en *Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*, Enero del 2001, p. 16 (web)

¹⁷ La autovalorización del capital "implica tanto la conservación del valor presupuesto, como la reproducción del mismo". El que el proceso productivo sea un proceso real y total, o sea, que llegue al producto, es supuesto de la conservación del valor. Sin embargo, la autoconservación del capital es, ante todo, su valorización. La valorización del capital, exige que una parte del tiempo de trabajo objetivado en el proceso de producción, esto es valor, se conceda al capitalista sin recibir un pago a cambio. Este excedente es para el obrero *plus-trabajo*, "trabajo por encima de su necesidad como obrero, por encima del mantenimiento de su condición vital"; y para el capitalista, dueño de los medios de producción, es *plusvalía*, valor por encima de su equivalente pagado, valor del capital, como la proporción entre la jornada de trabajo y el tiempo de trabajo socialmente necesario. Siendo un poco más explícita, el capitalista no invierte un dinero en la compra de valores, como son: materias primas, instrumentos de trabajo y el trabajo mismo, para después obtener un producto que sea la suma de cada fracción de valor anterior. Es decir, no busca la transformación formal del dinero D-M-D, no se dará el trabajo de producir una mercancía para luego venderla por el mismo valor que pagó por todas las mercancías consumidas, ello pondría en peligro su propia existencia. Lo que busca es lograr $D - M - D'$, es decir comprar una mercancía y obtener de su venta una cantidad de dinero mayor al invertido inicialmente ($D' = D + \Delta D$). Lo cual logra mediante el proceso productivo, por medio de la extracción de plusvalía, es decir, por la apropiación de una suma de valor que no es retribuida al obrero y que pertenece ahora al capitalista. "El trabajo que rinde de más la fuerza de trabajo —con relación al tiempo de trabajo socialmente necesario— es trabajo gratis para el capital y constituye, por tanto, la plusvalía del capitalista, un valor que no le cuesta ningún equivalente. Por tanto, el producto no es simplemente una mercancía, sino una mercancía preñada de plusvalía". Su valor es la suma del capital productivo (constante y variable) y la plusvalía. "El valor desembolsado por él —el capitalista— aparece como la forma de capital productivo, el capital dotado de la propiedad de crear valor y plusvalía", de valorizarse. Una vez lograda la valorización del capital se busca la reproducción del mismo, es decir, la repetición constante del proceso de producción. Cuando se trata de una reproducción simple, el proceso se va renovando en proporciones invariables. En el caso de la reproducción ampliada, parte de la plusvalía se capitaliza, se destina, según la composición orgánica existente, a la adquisición de medios adicionales de producción y fuerza de trabajo (haciendo mayor trabajo objetivado el punto de partida del nuevo proceso de producción), con lo cual la producción se renueva a escala mayor, en Marx, Carlos, *El Capital*, Tomo. II, 1975, pp. 214-218

naciones",¹⁸ necesaria para la reproducción del capital. De ahí que el desarrollo del mercado mundial capitalista esté acompañado de un proceso de internacionalización económica, que será descrito más adelante.

Asimismo, Samir Amir refiere: "El modo de producción capitalista supone un mercado integrado tridimensional (de mercancías, capital y trabajo) que define la base a partir del cual funciona. Esta integración, que se construyó en el marco de la historia de la formación de los Estados nacionales burgueses centrales, jamás se hizo extensivo al capitalismo mundial. En su expansión, el mercado mundial es nada más bidimensional e integra poco a poco los intercambios de productos y la circulación del capital, en tanto que el mercado de trabajo queda compartimentado".¹⁹

Entonces, desde su nacimiento, el carácter universal del modo de producción capitalista ha determinado al mercado mundial ("trunco", en tanto excluye la integración de la fuerza de trabajo) como la dimensión propia de la actividad del régimen de acumulación que nos domina. En tal sentido, la lógica expansiva del capitalismo se ha manifestado en el desarrollo histórico del mercado mundial y en el predominio de las relaciones sociales capitalistas de producción. Por tanto, la llamada globalización es una etapa en el desarrollo de la histórica economía mundial capitalista.

1.2.2. La globalización es una fase de la histórica internacionalización y reproducción capitalista a escala mundial

El sistema capitalista de producción mantiene una lógica expansiva dada la necesidad de valorización–autovalorización del capital. Este proceso se ha desarrollado durante casi cinco siglos mediante periodos con una especificidad distinta. No es mi intención describir estos ciclos, sino ubicarnos en la fase actual. Sin embargo, hay que tener claro el presente como parte de esa orientación histórica del sistema hacia lo global.

De acuerdo con Ellen Meiksins, el capitalismo es un sistema con ciertas reglas generales de movimiento que operan indistintamente en

¹⁸ Marx, Carlos y Federico Engels, *op. cit.*, 1974, p. 36

¹⁹ Amin, Samir, *Los desafíos de la mundialización*, 1997, p. 65

diversas naciones. Un sistema que es únicamente expansivo e internacional, el cual ha sido tendencialmente "global" desde el principio y ahora está más integrado que nunca. Estamos en presencia de una economía capitalista mundial, reflejo de un capitalismo que se ha hecho universal, en el sentido de que cada práctica humana y cada relación social son temas de los requisitos de maximización de ganancia, acumulación de capital y la constante autoexpansión del mismo.²⁰

Este capitalismo integrado por naciones dirigidas por la misma lógica de acumulación, maximización de la ganancia y competencia tiene como premisa la interconexión de las economías. En este sentido, las dimensiones del capital que se internacionalizan con el desarrollo del capitalismo son las siguientes:

- *La relación social capitalista, lo que significa en la relación capital/trabajo la expansión mundial de la asalarización, es decir, aquella relación que articula la propiedad privada de los medios de producción con el trabajo asalariado y, en la relación intercapitalista, la ampliación de la privatización y la agudización de la concentración y centralización mundial del capital.*
- *Un modo de producción, distribución y consumo que a través de los mercados de factores, bienes y servicios asegura la acumulación y el crecimiento económico cíclico del capitalismo. Donde los ritmos de la mundialización de cada actividad no tienen por que ser los mismos. Producir en cualquier parte del mundo, la "fábrica global", significa globalizar el tiempo de trabajo socialmente necesario para producir las mercancías. Pero vender esa producción no significa globalizar el valor de la fuerza de trabajo. Al contrario, la competencia en el capitalismo global implica, para la empresa, la minimización del tiempo de trabajo incorporado a las mercancías sobre la base de disminuir el capital variable; esto es posible por la diferencia salarial inter-nacional.*
- *Un sistema histórico de articulación de pueblos y naciones basado en el desarrollo desigual del propio capitalismo y estructurado consiguientemente como un conjunto centro/periferia. Es decir, la*

²⁰ Meiksins, Ellen, "Back to Marx", en *Monthly Review*, núm. 2, 1997, pp. 7 (web)

*articulación sistemática de pueblos y naciones sobre la base mercantil-capitalista.*²¹

Los medios con los que se logran universalizar estas dimensiones del capital marcan la especificidad de cada etapa dentro del capitalismo mundial. En este sentido, si estamos en presencia de un sistema capitalista global, éste es resultado de un "proceso de internacionalización multidimensional" del capital²² iniciado en Europa hacia los siglos XV y XVI, como parte de la dinámica expansiva del capitalismo²³, y cuyas bases son el progreso en los medios de comunicación, el avance en la navegación, los descubrimientos de tierras desconocidas, las conquistas y el avance en el conocimiento científico.

Realizando un esfuerzo por listar los sucesos inscritos en la histórica internacionalización económica capitalista, estos son los siguientes:

- En el siglo XVI la dinámica expansiva del capitalismo europeo impulsó la apertura de nuevas fronteras para los procesos metropolitanos de acumulación;
- El desarrollo de la ciencia favoreció la conquista de territorios poseedores de nuevas fuentes de materias primas para Europa, cuyo intercambio desigual "se constituiría en la primera ola de globalización";
- Con el sojuzgamiento colonial, Europa comenzó a depender de los mercados de las áreas coloniales, proceso que encontró un nuevo dinamismo con la primera revolución industrial a fines del siglo XVIII;
- La segunda revolución industrial en el último tercio del siglo XIX determinó una oleada de flujos de capital, comercio y población de Europa hacia América y Oceanía;
- El tránsito de la fase premonopolista a la monopolista del capitalismo desde fines del siglo XIX hasta la Primera Guerra

²¹ Martínez, Javier, "Globalización elementos para el debate", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, pp. 58-60

²² Un punto importante por referir es que "la internacionalización del capital, entendida como internacionalización del proceso productivo o de la reproducción ampliada del capital, implica la internacionalización de las clases sociales en sus relaciones, reciprocidades y antagonismos. Cuando se mundializa el capital productivo, se mundializan las fuerzas productivas y las relaciones de producción. En este contexto se da la mundialización de las clases sociales", en Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, 2002, p.38

²³ Vilas, Carlos, *op. cit.*, p. 73

Mundial, la apertura comercial y financiera, y la vigencia del patrón oro, facilitaron el comercio y la inversión internacional;

- En el periodo de entreguerras la internacionalización se debilitó, esto bajo el proteccionismo, la mayor inestabilidad y la depresión de los años treinta;
- De 1930-1970, de "nacionalización del capitalismo", la movilidad transnacional no desapareció, incluso en los años cincuenta y sesenta grandes empresas norteamericanas hicieron fuertes inversiones en Europa occidental y Japón, empezando a operar como corporaciones transnacionales. Pero este hecho tuvo una magnitud menor al proceso capitalista nacional;
- A finales de la década de los sesenta, los países subdesarrollados de Asia, África y Latinoamérica comenzaron a ofrecer espacios para manufacturar productos destinados al mercado mundial. Esto mediante la creación de las zonas francas o Zonas de Producción para la Exportación (ZPE). El desarrollo de las ZPE se corresponden tanto con la fase de desintegración productiva derivada del progreso tecnológico, como con la búsqueda de menores costos por parte de las firmas transnacionales. Cabe mencionar que este proceso de internacionalización de la producción se edificó bajo la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT)²⁴, la cual, de acuerdo con Octavio Ianni, concretó la actual expansión del capitalismo en términos geográficos e históricos, al mismo tiempo que detonó las operaciones de subcontratación internacional (véase Capítulo 4.1);
- En esta metamorfosis de la Industrialización por Sustitución de Importaciones por la Industrialización Orientada a las Exportaciones o al mercado mundial —llevada a cabo formalmente en la década de los ochenta— se da la desestatización, la desregulación, la privatización, la apertura de mercados y la monitorización de las políticas económicas nacionales por el FMI y el BM, entre otras organizaciones multinacionales y transnacionales;
- La tercera revolución tecnológica e industrial ha hecho posible la fragmentación de los procesos productivos a escala global, con ello las corporaciones transnacionales pueden tener un mayor

²⁴ La división internacional del trabajo ya no se basa en el intercambio de productos manufacturados de los países desarrollados por productos básicos o materias primas de la periferia. Bajo la nueva división internacional del trabajo se presume el intercambio de manufacturas entre ambas zonas. Sin embargo, la tesis central de la NDIT es que los procesos de manufactura intensivos en capital y conocimiento, incluyendo las actividades de investigación y desarrollo, se mantienen en los países sede de las empresas transnacionales, en las economías desarrolladas, y los procesos intensivos en mano de obra son reubicados hacia zonas de bajos salarios.

aprovechamiento del mercado mundial de trabajo mediante la NDIT. También la tercera revolución tecnológica ha hecho una realidad la integración de los mercados financieros, al grado de considerarse que lo verdaderamente global hoy en día es este mercado.²⁵

A través de estos procesos se ha ido desarrollando una no homogénea expansión mundial de las relaciones capitalistas de producción y una interdependencia de las naciones respecto a la producción, el comercio, la inversión, los mercados financieros, la tecnología y otras categorías económicas. La globalización es una nueva etapa de este proceso de internacionalización de la reproducción del capital, de su ciclo completo, que incluye las esferas de la producción, circulación, distribución y consumo.²⁶ Donde las transformaciones en los procesos productivos, a través de la tercera revolución tecnológica e industrial, son la base de la presente fase, pues por primera vez la producción pudo articularse mundialmente.

Por tanto, el capitalismo global contemporáneo refleja el desarrollo extensivo e intensivo de la lógica del capital, hecho traducido en un nivel superior de internacionalización económica, aunque no simétrica, bajo el mando capitalista.

1.3. Cuestionamientos a la "sabiduría convencional"²⁷

Trabajar con el enfoque convencional de la globalización es aceptar el orden económico mundial actual y futuro como un tipo de generación espontánea del mercado. Es marginar una concepción histórico-científica que nos permita comprender que la globalización no puede ser un fenómeno neutro mientras se trate de una globalización capitalista-neoliberal, pues son intrínsecas a este sistema las relaciones de dominación y explotación. Equivale a aceptar que no hay alternativas de orden distintas al neoliberalismo. Ante estos planteamientos, describo a continuación los

²⁵ Aguilar, Alonso, *op. cit.*, pp. 362-363; Fröbel, Folker, *et al.*, *La nueva división internacional del trabajo*, 1980, pp. 415-519; Ianni, Octavio, *op. cit.*, p. 33; Vilas, Carlos, *op. cit.*, pp. 73-74

²⁶ Sánchez, Germán, "Globalización e innovación una aproximación al tema", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, pp. 153, 155

²⁷ La globalización desde la "sabiduría convencional" se ha denominado "globalismo pop". Este es un discurso justificante del *statu quo*, que cuenta con una estructura de conceptos axiomático-deductivos más que científicos o históricos, que se ha consolidado en lo que Thomas Kuhn denominó como un "paradigma", es decir, un conjunto de propuestas generalmente aceptadas con la capacidad de modificar la concepción del pasado y futuro, en Saxe-Fernández, John, "Globalización e imperialismo", en John Saxe-Fernández, *Globalización: crítica a un paradigma*, 2002, p. 15

cuestionamientos que me llevaron a tal perspectiva de la visión convencional de la globalización.

1.3.1. La globalización no es resultado del ejercicio de la libertad individual y, por tanto, no corresponde a un orden económico natural

La "globalización como orden natural" percibe la conformación del mercado mundial como un proceso expansivo de los mercados, bajo el ejercicio de la libertad individual. En esta idea es perceptible la influencia de las cuestionadas teorías clásicas y neoclásicas del comercio internacional, las ventajas comparativas de costos y, sobre todo, el exasperado liberalismo de Hayek, resultando también evidente la ausencia de un análisis científico–histórico que muestre un hecho fundamental: el mercado mundial es el escenario propio del régimen capitalista. Régimen que, manteniendo una lógica expansiva con el fin lograr su reproducción, universaliza sus antagónicas relaciones sociales, primero, mediante procesos de colonización sangrientos y, después, a través de las grandes corporaciones transnacionales que, finalmente, también es un proceso de colonización.

1.3.2. El triunfo del liberalismo no debe cercar el orden mundial

La versión de Fukuyama, que en términos de Dabat es "globalización como opción sin alternativas", resulta ser una idea apologética del momento actual. Con ella, se pretende cercar la evolución política y económica de la humanidad a los límites del capitalismo liberal. "El fin de la historia" y de las ideologías significarían más que el triunfo del sistema capitalista en lo económico y político, el fin de la humanidad. Sólo así se concibe el planteamiento señalado por Fukuyama.

Respecto a esta tesis de "El fin de la historia", Samir Amir refiere que "ignora las contradicciones específicas del capitalismo, aquellas que no pueden solucionarse sin cuestionar la lógica del sistema. Reconocerlas implicaría que este discurso perdiera su función en la reproducción del sistema, puesto que equivaldría a reconocer el carácter histórico del capitalismo. Estas ideologías de poder salen de las normas de la historicidad, para adoptar el lenguaje de los valores

transhistóricos”.²⁸ En este sentido, evoca Alfredo Velarde —profesor de la Facultad de Economía— el planteamiento de “El fin de la historia” es antidialéctico y antihistórico.

Asimismo, Amir aclara que la idea de “El fin de la historia” es tan vieja como el mundo y, por tanto, ha sido inherente a la reproducción de las sociedades de estadios anteriores (comunitarias y tributarias) porque para reproducirse todas las organizaciones sociales necesitan percibirse como eternas. Entonces, la idea de “El fin de la historia” busca en el actual mundo capitalista una fuente para legitimar la eficiencia económica basada en las leyes del mercado²⁹ y, por tanto, justificar el mercado como supremo regulador de las relaciones sociales a escala global.

En cuanto a la postura que rechaza otro tipo de globalización pasada y futura que no sea la neoliberal, es claro que restringe el futuro orden mundial al que determine el neoliberalismo, eliminando con ello la construcción de alternativas. Aunque resulte incuestionable el predominio de las ideas liberales y neoliberales en los círculos académicos al servicio del poder, irrefutable el imperio de los organismos financieros–industriales transnacionales y el dominio de los países más desarrollados, particularmente Estados Unidos, es necesario construir opciones al orden económico y político mundial actual.

Pensar que no hay alternativas es darle la razón a aquellos apologistas de la globalización. Es entonces quedarnos contemplando el escenario: ¡Al fin y al cabo no existe otro orden que el determinado por el capitalismo global contemporáneo y su base teórica el neoliberalismo! Nada me daría más tristeza que pensar así. Y digo tristeza porque paralelamente al análisis histórico-científico que nos permite entender las contradicciones del sistema, las desigualdades en las que se inscribe la actual fase de internacionalización capitalista y las políticas neoliberales, como el aparato a través del cual la mayor centralización del capital toma verdaderas formas inhumanas, existe una humanidad por la que hay que responder. Un futuro que está por construirse, en el cual no se permita que en nombre de la democracia liberal capitalista, cuyo fin es en realidad satisfacer la voracidad de

²⁸ Amin, Samir, *op. cit.*, p. 243

²⁹ *Ibid.*, p. 244

unos pocos mezquinos creyentes dueños de los recursos del mundo, se derrame la sangre de miles de civiles cuyo derecho era formar parte en la construcción de un mundo justo.

1.3.3. *El progreso tecnológico a favor del continuo desarrollo del sistema capitalista*

Mencioné que los “posmodernistas” plantean el poscapitalismo a partir de la reestructuración tecnológico-organizativa de las últimas décadas. No existe nada más lejano a esta tesis. Actualmente, el conocimiento es un factor determinante en las ventajas competitivas de un país, una parte de la economía mundial se caracteriza por industrias denominadas con poder mental (*brain power*) y el desarrollo de la tecnología de las comunicaciones y transportes han hecho realidad la producción integrada mundialmente. Sin embargo, estos no son factores que hayan determinado el tránsito a una sociedad poscapitalista. Porque, como menciona Alonso Aguilar, la importancia que adquieren la información y el conocimiento no actúa en contra de la significación del capital y el trabajo. Caso contrario, parte del conocimiento se materializa en procesos productivos más sofisticados que determinan “nuevas” condiciones con las cuales los capitalistas pueden acceder a mayores grados de plusvalía extraordinaria.

Para poder comprender que el progreso tecnológico no ha determinado una era poscapitalista, sino transformaciones que garantizan la permanencia y la reproducción de este sistema, es primordial describir a qué responde este progreso y las condiciones laborales que ha impuesto.

Los avances tecnológicos, a partir de la década de los setenta, responden a la crisis del modelo fordista de acumulación. Esto ante la necesidad de desarrollar nuevas prácticas de producción que garantizarán la reproducción y el incremento de la ganancia capitalista. Dicho proceso es conocido como la revolución de la microelectrónica y la informática, “electroinformática”, cuya característica es imponer una tecnología abierta y versátil (flexible) en el proceso de producción, exigiendo con ello patrones laborales flexibles y una reestructuración de la división internacional del trabajo.³⁰ Esa flexibilidad del nuevo

³⁰ Ceceña, Ana E., “La tecnología en la construcción de la hegemonía mundial”, en Jaime Estay, et al. *La globalización de la economía mundial*, 1999, pp. 103-121

paradigma tecnoproductivo se localiza en el plano técnico, con relación a las nuevas tecnologías de producción y, en el plano social, con relación a la organización del trabajo y los mercados laborales.³¹

Humphrey, citado por Oscar Contreras, identifica tres dimensiones de la flexibilidad. En el ámbito de la organización de la empresa, la flexibilidad se refiere a aspectos productivos: la capacidad para variar el volumen de producción, la versatilidad en las líneas de producción para combinar diferentes bienes o la capacidad para introducir con rapidez y eficacia nuevos productos. En el plano laboral, la flexibilidad abarca distintos factores organizativos: la multicalificación (el entrenamiento para que un sólo trabajador pueda realizar diferentes operaciones) o la rotación de tareas para los trabajadores. En las políticas de empleo, la flexibilidad trata aspectos internos y externos: en los primeros se encuentran la adecuación de los esquemas salariales en función de la productividad, los ajustes a los horarios de trabajo y la capacidad para contratar y despedir trabajadores de acuerdo con las necesidades inmediatas de la producción; en los elementos externos están el uso de contratistas para la realización de ciertas tareas y otras formas atípicas de empleo: tiempo parcial y trabajo a domicilio.³²

En el plano laboral, cabe destacar, la flexibilidad ocurre en dos niveles: la existencia creciente del capital como conocimiento y en el reencuentro del trabajador con el proceso de producción, ahora se le requiere como inteligencia, desplegando su creatividad y experiencia para solucionar problemas y eficientar los procesos productivos.³³

Asimismo, los elementos que constituyen la flexibilidad en el mercado laboral se pueden resumir de la siguiente forma: contratación individual, temporal o eventual; se eliminan las restricciones a la subcontratación, por lo que existe libertad absoluta para subcontratar y maquilar; despido sin indemnización; libre movilidad del trabajador en la empresa; remuneración por productividad y por hora; horarios de acuerdo con las necesidades de la empresa; ascenso laboral sólo por capacidad no por antigüedad, libertad patronal para modificar las

³¹ Contreras, Oscar, *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, 2000, p. 28

³² *Ibid.*, pp. 29-30

³³ Arancebia, Juan, "La globalización, su impacto sobre los trabajadores(as) y la respuesta sindical", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, p. 355

condiciones colectivas de trabajo y los conflictos patrón-trabajador tienen una solución individual.³⁴ Estos cambios en el proceso de trabajo se potencian mediante políticas de flexibilidad en las legislaciones laborales y los contratos colectivos, lo cual refleja un sistema capitalista con mayores medios para apropiarse de una plusvalía extraordinaria.

En relación, la mayor competencia capitalista en la cual está inscrita la actual fase de internacionalización del capital presiona sobre todos los elementos que constituyen los costos de producción, principalmente los salarios. El desarrollo tecnológico modifica los precios relativos entre capital y trabajo en detrimento de este último. Además, la inversión en métodos de producción intensivos en capital (de alta tecnología) aumenta la productividad laboral a tal grado que provoca el reemplazo de trabajadores y, con ello, un descenso en la capacidad de generar empleo, lo que puede contener las presiones salariales.

1.3.4. La globalización es una fase del proceso histórico de internacionalización capitalista

La globalización como internacionalización económica mundial es un concepto ampliamente utilizado, desde los círculos más convencionales que identifican a aquella en el último cuarto del siglo XX, hasta las dos siguientes posturas.

La primera, ubica los orígenes de la globalización en la segunda revolución industrial del siglo XIX, la cual dio lugar a la "expansión mundial del capitalismo industrial moderno"³⁵ centrado en los países desarrollados de occidente. Para esta perspectiva, utilizada por el *staff* de organizaciones internacionales como la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), el periodo presente está caracterizado por una internacionalización económica mayor, resultado de políticas gubernamentales dispuestas a reducir las barreras que obstaculizaban el comercio y las inversiones internacionales. En este sentido, la globalización se refiere a la

³⁴ Pozas, Ricardo, "La modernidad desbordada", en Jorge Basave, *et al.*, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, 2002, p. 506

³⁵ Dabat, Alejandro, *op. cit.*, p. 63

creciente interdependencia de los países, a través de las transacciones internacionales de bienes y servicios, y flujos de capital; así como al presente progreso tecnológico que ha conducido a una mayor especialización de la producción y a la dispersión mundial de los procesos productivos.³⁶

Cabe mencionar que, aunque el concepto de globalización del FMI y el BM parte de un proceso de internacionalización iniciado en el siglo XIX, estas instituciones comparten la visión convencional de un mayor desarrollo y crecimiento económico a partir de las políticas de liberalización.

Para una segunda tesis, el sistema capitalista mantiene una histórica tendencia expansiva a conformar una economía global, por lo que el origen de la globalización como un proceso de internacionalización económica se remonta a unos quinientos años. Esta internacionalización no es ni uniforme ni lineal, contiene periodos de aceleración y desaceleración, y sus efectos son distintos en las economías nacionales y en las regiones.³⁷ Bajo este enfoque, la globalización es el capitalismo ahora universal y más profundo. Lo primero, en el sentido que se ha expandido la lógica del sistema capitalista —la lógica de acumulación, de los bienes materiales, maximización de la ganancia y la competencia— a cada aspecto de la vida humana. Lo segundo hace referencia a la profundización de las relaciones de producción capitalistas, por lo que un cambio cualitativo en la estructura económica global no está presente, pues la economía mundial se sigue caracterizando por relaciones de dominación y de explotación centro-periferia. En este proceso de profundización están inscritos los avances en la tecnología, las comunicaciones y los transportes de las últimas tres décadas.

Retomo a M. Yetes —citado por Aguilar—:

Esta globalización a la que se alude como algo nuevo es en realidad el capitalismo en su plenitud (*coming to full fruition*). La llamada 'reestructuración' —consistente, en términos generales,

³⁶ Cypher, James, "Tendencias a la crisis en los noventa: ¿obstáculos a la ideología de la globalización?", en Jorge Basave, et al., *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, 2002, pp. 201-202

³⁷ Saxe-Fernández, John, "Globalización e imperialismo", en John Saxe-Fernández, *Globalización: crítica a un paradigma*, 2002, p. 71

Octavio Ianni refiere: El modo capitalista de producción "está siempre en movimiento, en el sentido en que se transforma o expande, entra en crisis y retoma su expansión de manera errática pero progresiva, con frecuencia inexorable", en Ianni, Octavio, *op. cit.*, p. 115

en devolver la flexibilidad al mercado de trabajo— es el capitalismo mostrando su verdadera cara. La privatización y la desregulación exhiben el surgimiento de una tendencia capitalista desde sus orígenes: la mercantilización de todo.³⁸

En este sentido, las presentes transformaciones tecnoproductivas mediante las cuales se ha logrado tanto ampliar el alcance de los procesos de producción capitalista, como su fragmentación, son parte de un histórico sistema capitalista mundial, cuyas bases se encuentran en relaciones económico–sociales inequitativas.

Por otra parte, aclara Meiksinis, decir que el capitalismo es universal no significa que todo el capital sea transnacional. La medida de universalización no consiste en si, o a qué grado, el capital ya rebasó los límites de un Estado–nación. Todavía —afirma Meiksins— tenemos economías nacionales, Estados nacionales, capitales y transnacionales con bases locales. Incluso, las agencias internacionales del capital, como el FMI o el BM, son, sobre todo, agentes de capitales nacionales específicos. Los Estados imperiales comandan al BM y al FMI, y estos construyen su poder a partir de la obligación que tienen otros Estados nacionales para con ellos, obligándolos a cumplir determinadas políticas económicas.³⁹

Así, de acuerdo con Meiksinis, la globalización es ante todo un sistema global de Estados nacionales. Porque sería imposible dar cuenta de ella sin tomar en consideración la competencia entre economías nacionales y las políticas que llevan a cabo los Estados nacionales para: incentivar la "competitividad" internacional, mantener o restablecer la rentabilidad del capital local y promover el libre movimiento de capitales. Mientras imponen disciplina en los límites nacionales con el fin de sostener a los mercados globales. Además, la globalización ha tomado forma de regionalización al crear bloques de desarrollo desigual y economías nacionales jerárquicamente organizadas.⁴⁰ Por tanto, los Estados nacionales han adquirido una nueva función dentro del capitalismo global contemporáneo.

³⁸ *Ibid.*, p. 204

³⁹ Meiksinis, Ellen, "Unhappy families: Global capitalism in a world of nation–states", en *Monthly Review*, núm. 3, 1999, p. 10 (web)

⁴⁰ *Ibid.*

Después de estos dos planteamientos lo que queda es asumir una postura sobre la relación que mantiene la globalización con el capitalismo y el neoliberalismo.

En primer lugar, la internacionalización económica es un proceso inherente al sistema capitalista. La lógica del capitalismo, desde su nacimiento, ha sido cubrir el mundo entero. Esta tendencia se ha manifestado en la expansión de las relaciones mercantil-capitalistas de producción bajo procesos violentos de colonización, y se ha acompañado por un proceso histórico de internacionalización económica en sus diversas formas: producción, comercio, inversión, tecnología, mercados financieros y otras categorías. Dicha internacionalización —como refiere John Sax-Fernández, citado líneas arriba— no es ni uniforme, ni lineal, contiene periodos de aceleración y desaceleración, sus efectos son distintos en las economías nacionales y en las regiones.

Segundo, la actual globalización capitalista es un término que, en primer lugar, refiere el proceso histórico de internacionalización económica bajo este sistema y, en segundo lugar, hace presentes las transformaciones cuantitativas y cualitativas del proceso en las últimas tres décadas, cuyas bases han sido los cambios en los procesos productivos y la organización de las relaciones laborales. Estas transformaciones no significan una mutación histórica en las relaciones de dominio y explotación del sistema, pero sí un nuevo ciclo del desarrollo capitalista caracterizado por: nuevas tecnologías y formas de organización flexible de la producción, empresas globales (transnacionales) con un gran comercio intrafirma que mantienen proporciones crecientes del comercio internacional, bloques económicos regionales, y una mayor internacionalización asimétrica del comercio y los mercados financieros. Por lo tanto, la llamada globalización se refiere a las características del capitalismo contemporáneo, las cuales definen una nueva fase de la internacionalización económica capitalista.

Tercero, a la pregunta: ¿Es lo mismo globalización y neoliberalismo? respondo que la internacionalización del capital y su reproducción se han justificado en cada una de sus etapas bajo ciertos esquemas teóricos. En la actualidad dominan las tesis neoliberales, basadas en la consigna *dejar hacer y dejar pasar* para imponer el

espacio "idóneo" de la reproducción del capital a escala global. Sin embargo, la internacionalización económica capitalista no responde, de forma inmediata, a las políticas neoliberales, sino a un proceso histórico del capital, por lo que han sido los principios del neoliberalismo la coartada para materializar el ciclo actual de la internacionalización capitalista, llamada globalización.

Así, el neoliberalismo (en tanto teoría y política) ha funcionado como incitador de la liberalización, privatización y desregulación económica en las últimas dos décadas (principalmente en las economías subdesarrolladas y en vías de desarrollo), y responde a un proyecto económico, social y político del gran capital, cuyo objetivo es garantizar la reproducción mundial de este sistema, así como la concentración y centralización de los recursos en pocas economías y corporativos transnacionales.

Montes y Toledano refieren:

Sería un error pensar que la "globalización" es sólo o fundamentalmente fruto del desarrollo económico y de las leyes de evolución del capital. La "globalización" esta impulsada porque responde a un proyecto político de los sectores dominantes de la burguesía [...] Por ello, la "globalización" es también un producto de la doctrina neoliberal. En cuanto arte de un proyecto político, se trata de construir con la "globalización" una organización económica internacional en la que la libre circulación de mercancías y los flujos financieros no encuentre el más mínimo obstáculo para rentabilizar el capital. Se trata también de impedir que los gobiernos puedan realizar cualquier política social contradictoria con las exigencias del mercado.⁴¹

Cuarto, los Estados nacionales asumen un nuevo papel en el desarrollo del capitalismo, por lo que parece estar lejano el cumplimiento de aquella premisa convencional según la cual entre mayor internacionalización económica menos Estados. El Estado actual, denominado Estado Subsidiario, se ha convertido en promotor del proceso de transformación capitalista al implementar las políticas neoliberales y la construcción de bloques económicos regionales. En

⁴¹ Montes, Pedro, *et al.*, "Globalización" = *Capitalismo + Neoliberalismo*, Mayo del 2001, p. 3 (web)

estricto sentido, "los Estados están expresando los intereses del capital, pero en particular *expresan la vocación universal del capital*".⁴²

1.4. Cifras de la globalización

No podría concluir los cuestionamientos a la versión convencional de la globalización sin antes mencionar algunos datos sobre la integración comercial, los flujos financieros y la producción mundial.

1.4.1. Comercio mundial: el predominio estadounidense y la expansión de China

Respecto al comercio mundial, durante 1990-2000 las exportaciones mundiales mantuvieron una TCMA de 6.2%, descendiendo para el 2001 en (3.6%). Las importaciones presentaron una TCMA de 6.1% (1990-2000) y descendieron en el 2001 en (3.3%). Esto provocó que el comercio mundial se expandiera de 7.08 trillones de dólares, en 1990, a 12.85, para el 2000, y descendiera a 12.41 trillones de dólares, en el 2001. Por lo tanto, la TCMA (1990-2000) del comercio mundial fue de 6.1% y presentó una variación anual, en el 2001, de (3.4%). El crecimiento de las exportaciones mundiales durante la década de los noventa, a partir de 1993-1994, quedó manifestado en el coeficiente de exportaciones mundiales (X/PIB). Las exportaciones totales de mercancías representaron 16.8% del PIB mundial en 1990, 17.6% en 1995, 20.2% en el 2000, y para el 2001 este coeficiente descendió a 17.8%. Así, junto con el crecimiento del coeficiente de importaciones (M/PIB) de 3.4 puntos porcentuales (1990-2000), el coeficiente externo de la economía mundial (X+M/PIB) aumentó 1.3 puntos porcentuales, de 1990 a 1995, y 5.5 puntos para el 2000, colocándose en una relación del 41.0%, misma que bajó a 40.1% en el 2000.

Ahora bien, en el Cuadro 1 podemos observar que las exportaciones mundiales se encuentran concentradas en los países desarrollados. Sin embargo, durante la década de los noventa estos presentaron una tendencia descendente en sus participaciones. Propensión vinculada a la baja de los países europeos en el comercio mundial, pues en el caso de las naciones desarrolladas de América

⁴² Caputo, Orlando, "La economía mundial actual y la ciencia económica", en Jaime Estay, et al., *La globalización de la economía mundial*, 1999, p. 21

(Estados Unidos y Canadá) y Asia (principalmente Japón) sus proporciones en las exportaciones mundiales ascendieron, aunque en el caso de las naciones asiáticas este aumento fue hasta 1995. De modo que, en 1990, los países desarrollados contaron con el 71.5% de las exportaciones mundiales y para el 2000 esta proporción fue de 64.1%, proceso relacionado al descenso en las participaciones de los países europeos, de 45.9%, en 1990, a 39.1% para el 2000, hecho paralelo a la baja de las naciones asiáticas de 9.0%, en 1995, a 8.1% para el 2000. Mientras que Estados Unidos aumentó su participación en las exportaciones mundiales, logrando pasar de 11.3%, en 1990, a 12.3% para el 2000. Japón también mostró un ascenso en su participación de 8.3%, en 1990, a casi 9% en 1995, descendiendo a 7.6% en el 2000.

En el caso de las importaciones, también se concentran en los países desarrollados, aunque con una tendencia descendente, producto del comportamiento de las importaciones de los países desarrollados de Europa y Asia a partir del segundo quinquenio de la década de los noventa. Mientras las importaciones de EU continuaron ascendiendo, al punto de participar con el 14.3% de las importaciones mundiales en 1990 y en el 2000 con el 19.3%.

El comportamiento antes descrito provocó que EU ocupara, en 1990, el 12.8% del comercio mundial y en el 2000, el 15.9%. En el caso de Japón dichas proporciones fueron de 7.4% en 1990, 7.5% en 1995 y 6.7% en el 2000, mientras Alemania, nación con la mayor proporción del comercio mundial dentro de los países desarrollados de la Unión Europea, descendió su participación del 10.7%, en 1990, al 8.1% en el 2000.

En el caso de los países en vías de desarrollo de América y Asia su participación en las exportaciones y importaciones mundiales mantuvieron una tendencia ascendente, al grado que China R.P., Taiwán y Hong Kong lograron, juntas, colocarse en la segunda potencia exportadora. Sin embargo, las brechas respecto a los países desarrollados continuaron siendo bastante amplias. Por ejemplo, México, nación de Latinoamérica que cuenta con una de las mayores proporciones del comercio mundial en la región, participó en 1990 con el 1.2% de las exportaciones mundiales y 1.2% de las importaciones, para el 2000 estas proporciones fueron de 2.6% y 2.8%,

respectivamente, por lo que de contar con el 1.2% del comercio mundial, en 1990, pasó al 2.7% en el 2000, cifras nada comparables con la ascendente participación de EU.

Ahora bien, China R.P., Hong Kong y Taiwán mantuvieron una tendencia creciente en las exportaciones mundiales. De acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), en 1990 estos países orientales detentaron el 6.1% de las exportaciones mundiales, obteniendo un máximo dentro del periodo 1990-2000, en el 2000 con el 9.5%. Las importaciones del "gran dragón" también aumentaron considerablemente, por lo que, en el 2000, participó con el 9.1% del comercio mundial, cuando en 1990 había participado con el 5.7%.

Cuadro 1

| Valor y proporciones de las exportaciones y importaciones mundiales, 1990-2001 (Millones de dólares (EU)) | | | | | | | | |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1990 | | 1995 | | 2000 | | 2001 | |
| | Export | Import | Export | Import | Export | Import | Export | Import |
| Total Mundial | 3,483,038 | 3,603,533 | 5,126,570 | 5,199,077 | 6,338,198 | 6,510,806 | 6,112,052 | 6,298,652 |
| % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Países Desarrollados | 2,490,721 | 2,612,753 | 3,518,946 | 3,495,402 | 4,058,531 | 4,384,368 | 3,919,236 | 4,202,859 |
| % | 71.51 | 72.51 | 68.64 | 67.23 | 64.03 | 67.34 | 64.12 | 66.73 |
| América | 14.96 | 17.77 | 15.16 | 18.06 | 16.69 | 23.10 | 16.21 | 22.35 |
| Europa | 45.87 | 45.80 | 42.63 | 40.11 | 37.60 | 36.16 | 39.10 | 36.69 |
| Sud África | 0.68 | 0.51 | 0.54 | 0.59 | 0.47 | 0.46 | 0.48 | 0.45 |
| Asia | 8.59 | 7.00 | 9.02 | 7.03 | 8.06 | 6.31 | 7.08 | 6.01 |
| Oceania | 1.41 | 1.43 | 1.30 | 1.45 | 1.22 | 1.31 | 1.26 | 1.23 |
| Países en Desarrollo | 830,598 | 814,087 | 1,420,556 | 1,507,651 | 2,026,930 | 1,892,317 | 1,922,706 | 1,835,647 |
| % | 23.85 | 22.59 | 27.71 | 29.00 | 31.98 | 29.06 | 31.46 | 29.14 |
| América | 4.16 | 3.65 | 4.39 | 4.85 | 5.57 | 5.91 | 5.59 | 5.95 |
| África | 2.29 | 2.35 | 1.61 | 1.83 | 1.84 | 1.56 | 1.86 | 1.70 |
| Asia | 16.91 | 15.93 | 21.31 | 21.77 | 24.23 | 21.10 | 23.65 | 20.96 |
| China, R.P | 1.83 | 1.52 | 2.94 | 2.52 | 3.97 | 3.20 | 4.39 | 3.91 |
| Hong Kong | 2.36 | 2.29 | 3.39 | 3.71 | 3.18 | 3.27 | 3.11 | 3.19 |
| Taiwán | 1.93 | 1.52 | 2.18 | 1.99 | 2.33 | 2.15 | 2.0 | 1.7 |
| Oceania | 0.08 | 0.14 | 0.09 | 0.11 | 0.06 | 0.08 | 0.06 | 0.09 |
| Europa | 0.41 | 0.52 | 0.31 | 0.43 | 0.27 | 0.41 | 0.30 | 0.45 |
| Europa del Este | 161,718 | 176,693 | 187,068 | 196,023 | 252,737 | 234,121 | 270,110 | 260,146 |
| % | 4.64 | 4.90 | 3.65 | 3.77 | 3.99 | 3.60 | 4.42 | 4.13 |

Fuente: UNCTAD: *Handbook of Statistics*

Además, un punto importante de las naciones en desarrollo, con excepción de las asiáticas, es que el crecimiento de las importaciones es más alto que las exportaciones. Por ejemplo, de 1990 al 2000 las

exportaciones de los países en desarrollo ubicados en el continente Americano mantuvieron una TCMA de 9.3%, mientras la TCMA de las importaciones fue de 11.3%.

Por otra parte, pese a que los países en desarrollo se integran al comercio mundial bajo una tendencia creciente, misma que comparte la nación dominante del mundo, las asimetrías del Producto Interno Bruto y los flujos de capital continúan siendo muy amplias entre los países desarrollados y en desarrollo.

1.4.2. La asimétrica producción mundial

El PIB (a precios corrientes) total de 175 países mantuvo, durante 1990-2000, una TCMA del 4.2%; del 2000 al 2001, una variación de (1.2%); del 2001 al 2002, de 1.9%. En el Cuadro 2 podemos observar que sólo tres países poseen cerca del 50% del PIB de 175 países: Estados Unidos, Japón y Alemania, tríada que en el 2000 logró una máxima participación de 52.6%, dentro del periodo 1990-2002. En el caso de EU, su participación ha ido aumentando de manera constante a partir de 1996, superando en 1997 el nivel de 1990. De modo que si en 1990 este país detentó el 27.9% del PIB total, en el 2002, a pesar de la crisis iniciada en el segundo trimestre del año 2001, detentó el 33.1%. Asimismo, aunque la participación de Japón en el PIB total descendió a partir de 1996, logrando el 12.7% en el 2002 después de una caída de 2.5 puntos porcentuales respecto al 2000, en 1994 consiguió su participación más alta del periodo 1990-2002 con el 18.3%. En el caso de Alemania, en 1992 detentó un máximo de 8.5%, proporción semejante a la de 1995, año a partir del cual su participación descendió, ubicándose en el 6.3% para el 2002. Por lo tanto, durante 1990-2002, la participación de EU en el PIB total no sólo se distanció más de las proporciones de los restantes países del mundo, sino también de las dos naciones dominantes, Japón y Alemania.

Por otra parte, en el mismo Cuadro 2 observamos que EU, Japón y Alemania, fueron seguidos en menores proporciones durante 1990-2002 por Francia, Reino Unido, Canadá, España, Brasil, China, La India, Los Países Bajos, México, Australia y Corea, a los cuales siguieron otros países con menores participaciones del PIB total, en algunos casos, bastante menores al uno por ciento.

Cuadro 2

| Producto Interno Bruto de 175 países, 1990-2002 (Billones de dólares (EU) y Porcentajes) | | | | | | | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
| Total PIB 1/ | 20,743 | 23,541 | 23,863 | 24,438 | 26,241 | 29,096 | 29,835 | 29,701 | 29,498 | 30,556 | 31,328 | 30,939 |
| Por Países | % | | | | | | | | | | | |
| Estados Unidos | 27.98 | 25.43 | 26.48 | 27.18 | 26.88 | 25.43 | 26.19 | 28.01 | 29.77 | 30.35 | 31.36 | 32.59 |
| Japón | 14.71 | 14.79 | 15.94 | 17.89 | 18.33 | 18.18 | 15.75 | 14.53 | 13.35 | 14.72 | 15.22 | 13.46 |
| Alemania | 7.26 | 7.55 | 8.49 | 8.01 | 7.99 | 8.46 | 7.99 | 7.12 | 7.28 | 6.91 | 5.99 | 6.00 |
| Subtotal | 49.95 | 47.77 | 50.91 | 53.09 | 53.20 | 52.07 | 49.93 | 49.65 | 50.40 | 51.98 | 52.57 | 52.05 |
| Francia | 5.88 | 5.21 | 5.65 | 5.23 | 5.15 | 5.35 | 5.21 | 4.74 | 4.93 | 4.73 | 4.18 | 4.24 |
| Reino Unido | 4.79 | 4.41 | 4.52 | 3.95 | 3.98 | 3.90 | 3.99 | 4.47 | 4.83 | 4.78 | 4.60 | 4.60 |
| Canadá | 2.81 | 2.54 | 2.43 | 2.31 | 2.15 | 2.03 | 2.06 | 2.15 | 2.09 | 2.16 | 2.29 | 2.28 |
| España | 2.47 | 2.34 | 2.52 | 2.05 | 1.92 | 2.01 | 2.04 | 1.89 | 2.00 | 1.97 | 1.80 | 1.89 |
| Brasil | 2.24 | 1.73 | 1.64 | 1.79 | 2.08 | 2.42 | 2.60 | 2.72 | 2.67 | 1.70 | 1.89 | 1.63 |
| China R.P | 1.87 | 1.73 | 2.02 | 2.46 | 2.07 | 2.41 | 2.74 | 3.02 | 3.21 | 3.24 | 3.45 | 3.75 |
| Hong Kong | 0.36 | 0.37 | 0.43 | 0.48 | 0.51 | 0.49 | 0.52 | 0.58 | 0.56 | 0.53 | 0.53 | 0.53 |
| Taiwán | 0.77 | 0.76 | 0.89 | 0.92 | 0.93 | 0.91 | 0.94 | 0.98 | 0.91 | 0.94 | 0.99 | 0.91 |
| India | 1.50 | 1.17 | 1.17 | 1.13 | 1.18 | 1.19 | 1.27 | 1.35 | 1.40 | 1.43 | 1.47 | 1.55 |
| Países Bajos | 1.43 | 1.29 | 1.41 | 1.33 | 1.34 | 1.43 | 1.38 | 1.27 | 1.34 | 1.31 | 1.19 | 1.24 |
| México | 1.27 | 1.34 | 1.52 | 1.65 | 1.60 | 0.98 | 1.11 | 1.35 | 1.43 | 1.57 | 1.85 | 2.00 |
| Australia | 1.48 | 1.32 | 1.28 | 1.21 | 1.28 | 1.24 | 1.36 | 1.37 | 1.23 | 1.28 | 1.21 | 1.16 |
| Corea | 1.22 | 1.25 | 1.32 | 1.41 | 1.53 | 1.68 | 1.74 | 1.60 | 1.07 | 1.33 | 1.47 | 1.36 |
| Otros (162) | 23.10 | 27.91 | 23.61 | 22.39 | 22.49 | 23.29 | 24.56 | 24.41 | 23.41 | 22.52 | 22.03 | 22.26 |

1/ Valores a precios corrientes, correspondiente al PIB de 175 países.

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas del FMI: *World Economic Outlook*

Francia, durante la década de los noventa, mantuvo una tendencia descendente en la participación del PIB total, ocupando tan sólo el 4.2% en el 2000, recuperándose lentamente a partir de ese año, pero sin lograr el 5.9% de 1990. Otros de los países que durante la década de los noventa perdieron participación en el PIB total fueron Canadá, España y Brasil, salvo 1995-1998 en esta última economía. Asimismo, España no ha retomado el 2.5% de 1992 y si un mínimo de 1.89 en 1997. A la participación máxima que llegó Brasil, durante 1990-2002, fue de 2.7% en 1997, predominando los años que detentó menos del 1.7% del PIB total. La proporción de México durante la década de los noventa osciló entre uno y dos por ciento, con una fuerte caída en 1995. China R.P., Hong Kong y Taiwán, al margen de un tropiezo en la República Popular (1991 y 1994), mantuvieron una tendencia ascendente que los llevó, en el 2002, a contar con el 5.4% del PIB total, después de que, en 1990, tan sólo habían participado con el 3.0%. Así, China R.P., Hong Kong y Taiwán se colocaron en la cuarta economía con mayor participación a nivel mundial. El Reino Unido se recuperó de su tendencia descendente del primer quinquenio de la

década de los noventa y, a partir del año 2000, supero a Francia, logrando, en el 2002, el 4.9% del PIB total, cifra tan sólo un poco superior a la de 1990 del 4.8%.

Asimismo, de acuerdo con el BM⁴³, en el 2002 el PIB total mundial (medido en paridad de poder adquisitivo) ascendió a 47.43 trillones de dólares, de los cuales EU detentó el 21.4%; China, 12.1%; Japón, 6.9%; La India, 5.9%; Alemania, 4.6%; Francia, 3.3%; Reino Unido, 3.2%; Italia, 3.1%; Brasil, 2.8%; Rusia, 2.4%; mientras la mayor parte de las naciones participó con menos del uno por ciento.

1.4.3. Dinámica de la inversión extranjera directa mundial, su concentración en diez economías desarrolladas

Respecto a los flujos de inversión extranjera directa, su TCMA durante 1997-2000 fue del 46.2%, y del 2000 al 2001 varió en (49.5%). Asimismo, notamos que diez economías han sido las principales receptoras de IED. Estos países lograron, en conjunto, un máximo de 73.4% en el 2000, año en el cual la participación de los flujos de IED en los principales países en desarrollo descendió a 12.4%, después de contar, en 1997, con el 24.6% de la IED total mundial. Para el 2001 la IED total mundial descendió de 1 trillón 491 mil 934 dólares, a 0.74 billones aproximadamente, siendo la participación de las diez principales economías desarrolladas de 59.9% y la de los principales países en desarrollo de 21.9%, por lo que los primeros efectos de la crisis se resintieron más en los países desarrollados.

Ahora bien, dentro de las economías desarrolladas con mayor participación de IED predomina EU, nación que en 1999 logró el 26.0% de la IED total mundial, con una TCMA, durante 1997-2000, del 42.8%. Alemania también logró participaciones crecientes, detentó el 13.1% en el 2000. En el caso de Francia, en el 2001, pese al descenso de la IED total mundial, contó un máximo del 7.2%. España mantuvo una tendencia ascendente, en 1997 logró el 1.6% y en el 2001, el 2.9% de la IED total mundial. Mientras Italia es entre los diez países desarrollados el que contó con menor participación, aunque, al igual que Francia, en el 2001 logró un máximo de 2.0%, cuando en 1997 tan sólo contó con el 0.7% de la IED total mundial.

⁴³ World Development Indicators Database, World Bank, July 2003

Por otra parte, dentro de los países en desarrollo con mayor IED predominan China, Brasil y México, en dicho orden de importancia. China en 1997 detentó el 11.6%. En el 2001, después de una pérdida de 4.7 puntos porcentuales, tuvo el 9.5% de la IED total mundial. México se recuperó del descenso de su participación durante 1998-2000 y, en el 2001, detentó el 3.4% de la IED total mundial. Asimismo, Brasil parece estar recuperando puntos porcentuales de la misma.

Cuadro 3

| Las diez principales economías receptoras de IED | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| (Millones de dólares (EU) y Porcentajes) | | | | | |
| | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
| Total Mundial | 478,076.1 | 694,457.3 | 1,088,263.0 | 1,491,934.0 | 735,145.7 |
| Países Desarrollados | % | | | | |
| Estados Unidos | 21.63 | 25.12 | 26.04 | 20.17 | 16.93 |
| Reino Unido | 6.95 | 10.70 | 8.08 | 7.81 | 7.32 |
| Francia | 4.85 | 4.46 | 4.33 | 2.88 | 7.16 |
| Bélgica y Luxemburgo | 2.51 | 3.27 | 12.23 | 16.46 | 6.87 |
| Países Bajos | 2.33 | 5.32 | 3.79 | 3.52 | 6.87 |
| Alemania | 2.56 | 3.54 | 5.03 | 13.08 | 4.33 |
| Canadá | 2.41 | 3.28 | 2.25 | 4.47 | 3.74 |
| España | 1.61 | 1.70 | 1.45 | 2.52 | 2.96 |
| Italia | 0.77 | 0.38 | 0.64 | 0.90 | 2.02 |
| Suecia | 2.29 | 2.82 | 5.59 | 1.57 | 1.73 |
| Subtotal (1) | 47.92 | 60.60 | 69.43 | 73.36 | 59.93 |
| Países en Desarrollo | | | | | |
| China | 9.25 | 6.30 | 3.70 | 2.73 | 6.37 |
| México | 2.94 | 1.72 | 1.15 | 0.99 | 3.36 |
| Hong Kong, China | 2.38 | 2.13 | 2.26 | 4.15 | 3.11 |
| Brasil | 3.97 | 4.16 | 2.63 | 2.20 | 3.05 |
| Bermudas | 0.61 | 0.78 | 0.87 | 0.74 | 1.34 |
| Polonia | 1.03 | 0.92 | 0.67 | 0.63 | 1.20 |
| Singapur | 2.25 | 0.92 | 1.08 | 0.36 | 1.17 |
| Sud Africa | 0.80 | 0.08 | 0.14 | 0.06 | 0.90 |
| Chile | 1.09 | 0.67 | 0.85 | 0.25 | 0.75 |
| República Checa | 0.27 | 0.54 | 0.58 | 0.33 | 0.67 |
| Subtotal (2) | 24.59 | 18.20 | 13.93 | 12.43 | 21.93 |
| Subtotal (1+2) | 72.51 | 78.80 | 83.36 | 85.79 | 81.86 |

Fuente: UNCTAD: *World Investment Report 2002*.

Capítulo 2

Reestructuración del sistema capitalista y las características del capitalismo global contemporáneo

2.1. Fordismo central, la reestructuración del sistema capitalista ante su crisis

Existe un momento coyuntural en la historia del capitalismo del siglo XX que determinó los cambios en las políticas económicas y procesos productivos que caracterizan la actual fase de internacionalización del capital. Me refiero a la crisis de la modalidad fordista del régimen de acumulación capitalista. Por lo que a continuación haré una descripción general del fordismo y su crisis como el contexto que determina las transformaciones económicas vigentes.

2.1.1. *Panorama general del fordismo central, el logro del “ciclo virtuoso endógeno” de crecimiento*

El crecimiento económico de las naciones industrializadas de occidente, después de la segunda guerra mundial, se explica como resultado del desarrollo del régimen intensivo de acumulación capitalista basado en las prácticas de extracción de plusvalía relativa. Relaciones sociales de producción que fueron justificadas, teorizadas y sistematizadas en el denominado modelo fordismo central que caracterizó a la época.

El esquema productivo fordista central —con gran influencia del Taylorismo, por lo que también se llegó a denominar Taylor-Fordista— tuvo como característica la automatización del proceso productivo, resultado de la cadena de montaje introducida por Henry Ford a partir de la primera década del siglo XX.

El objetivo principal de quienes impulsaron el fordismo fue la producción en serie y masiva. Tal propósito produjo nuevas realidades en la administración del proceso productivo, como fue la integración vertical de la división del trabajo, con obreros altamente especializados en las funciones de ejecutores sin requerir mayor calificación laboral. Se trataba de lograr, mediante la reducción de los tiempos muertos de

los trabajadores, una mayor eficacia en las líneas automatizadas de producción, de tal modo que pudieran incrementar los volúmenes de mercancías producidas. Hecho que, de acuerdo con Juan Arancibia, produjo una sumisión completa del obrero por la máquina, siendo la mejor expresión de la desposesión del trabajador de la que Marx hablaba: sujeto a la máquina, altamente especializado y subordinado a una estructura de mando vertical.⁴⁴ Sin embargo, hay que decir que, junto con este proceso, se creó en las naciones industrializadas un movimiento sindical fuerte, el cual permitió la regulación de los conflictos laborales propios de las relaciones capitalistas de producción.

Asimismo, la lógica del esquema fordista central era que los aumentos en la productividad, resultado del avance técnico y la nueva administración laboral, tenían que ser acompañados por dos procesos dependientes entre sí. En primer lugar, del crecimiento de las inversiones financiadas por las ganancias. En segundo lugar, del aumento del poder adquisitivo de los asalariados. Ambos elementos condujeron al logro del "círculo virtuoso" de la regulación fordista central.

En un régimen donde la homogeneización del ritmo de trabajo y el desarrollo tecnológico hacían posible el crecimiento exponencial de las mercancías, éstas exigían su realización a través de un consumo de igual magnitud, lo cual permitía los encadenamientos necesarios para los procesos productivos siguientes. En tal sentido, un nivel adquisitivo de los salarios reales que garantizara este consumo masivo fue el factor determinante en la continuidad del fordismo central. Es decir, la relación dinámica entre el crecimiento de la productividad y el consumo fue la condición de sustentabilidad y estabilidad del patrón de acumulación de la segunda posguerra mundial.

Ahora bien, esta garantía del crecimiento del poder adquisitivo y estímulo de la demanda sólo fue posible mediante el marco legal del Estado de Bienestar Keynesiano, "corolario político-administrativo del fordismo central". Siguiendo los apuntes de Wagner Leal, los Estados fordistas de las naciones industrializadas cumplieron tres funciones. Por el lado de la oferta, cubrieron una inversión en infraestructura para

⁴⁴ Arancibia, Juan, *op. cit.*, p. 353

ampliar la producción y circulación de bienes durables. Por el lado de la demanda, adoptaron políticas keynesianas que garantizaran una demanda efectiva próxima al pleno empleo. Por el lado del control social, el Estado formuló acuerdos corporativos que constituyeron un compromiso para vincular los aumentos de los salarios, la inflación y la productividad, hecho que posibilitó la regulación de los conflictos laborales. También la expansión de los gastos en seguridad social creó un salario indirecto que permitió, de un lado, la integración de varios grupos de la clase trabajadora a una sociedad de consumo de masa y, por otro, reforzó el control social del orden capitalista.⁴⁵

El modo intensivo de regulación del fordismo central logró una interacción dinámica entre el crecimiento de la productividad y los salarios reales, así como la creación de un conjunto de normas sociales a través del Estado de Bienestar Keynesiano. Factores que hicieron posible el desarrollo del “ciclo virtuoso endógeno”, consistente en una tasa de ganancia relativamente estable, una creciente intensidad de capital (acervos netos de capital/producto) y participación salarial (salario/producto), y una alta propensión a revertir las ganancias.⁴⁶

Además de garantizar la sustentabilidad macroeconómica en el régimen de acumulación, el ciclo endógeno determinó que la llamada era dorada del capitalismo se caracterizara por un modo “autocéntrico” de producción. Es decir, la ampliación de los mercados internos de las naciones centrales fue la fuerza motora del sistema capitalista de posguerra. Aunque la actividad de algunas empresas transnacionales, particularmente norteamericanas, no dejó de estar presente. Incluso, en la década de los sesenta, ante la mayor competencia con nacientes empresas europeas y japonesas, compañías estadounidenses iniciaron la segmentación de los procesos productivos en las fases intensivas de capital y de mano de obra. Esto mediante la relocalización de las fases intensivas en mano de obra en países subdesarrollados con menores costos laborales y la modificación del marco legal que posibilitó las operaciones de ensamblaje fuera de los Estados Unidos de Norteamérica.

⁴⁵ Leal, Wagner, *Do estado keynesiano para o Estado Shumpeteriano na transição Pos-Fordista: crítica às hipóteses de Jessup*, Junio del 2001, p.3

⁴⁶ Dussel, Enrique, *La economía de la polarización*, 1997, p. 74-76

Los elementos hasta ahora descritos, huelga a las diferencias entre los países desarrollados, constituyeron el esquema general del fordismo central. Modelo cuya hegemonía postuló como norma básica de producción del mundo industrializado, la interrelación entre pautas (técnicas) de producción y (económico–sociales) de consumo.⁴⁷

2.1.2. *Fordismo periférico, la falta de sustentabilidad en el caso de México*

El modelo fordista también se convirtió en el patrón de industrialización a seguir por los países no industrializados, denominado fordismo periférico. Éste se caracterizó, con excepción de los países del Este Asiático, por:

- *Un estancamiento del proceso laboral en la primera etapa de la Industrialización por Sustitución de Importaciones.*
- *Una caída de la productividad y las ganancias debido a los crecientes costos de inversión y las altas importaciones.*
- *Salarios reales relativamente bajos por lo que los patrones de consumo del fordismo permanecieron restringidos a un segmento de la población.*
- *Falta de competitividad de las manufacturas, salvo importantes excepciones.*
- *Déficit en cuenta corriente y deuda externa.*
- *La industrialización del fordismo periférico fue una industrialización endeudada.*⁴⁸

En el caso de México, el fordismo periférico se desarrolló con el proceso de Industrialización por Sustitución de Importaciones, de los años cincuenta a finales de los sesenta, y un “periodo de transición” hasta los ochenta. Esta última fase estuvo caracterizada por reformas de reestructuración a la ISI (la ISI y la promoción de exportaciones se plantearon como complementarias) y por mantener altos ingresos provenientes de préstamos internacionales y las ventas de petróleo.

Sin menospreciar las elevadas tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto dentro del desarrollo estabilizador (1958-1970) y el

⁴⁷ Torres, Juan, *et al.*, “¿Del fordismo al toyotismo?”, *Cuadernos de Ciencias Económicas Empresariales*, núm. 24, 1994, p. 1 (web)

⁴⁸ Dussel, Enrique, *op. cit.*, p. 85-86

llamado periodo populista (1970-1982), de 6.4% y 6.2%, respectivamente, y una sustitución relativa de importaciones, el fordismo periférico mexicano se caracterizó por ser un régimen de acumulación parcial afectando únicamente a segmentos del proceso laboral así como a patrones de producción y consumo, lo cual acentuó el grado de heterogeneidad existente en los mercados. No hubo la capacidad, a través de los encadenamientos productivos hacia adelante y hacia atrás, de integrar a las industrias altamente dependientes de las importaciones con el resto de la economía nacional. Sobre todo, las restricciones tecnológicas y de inversión no permitieron el desarrollo del "ciclo virtuoso endógeno": ganancia –inversión –productividad– salario real –consumo –crecimiento.

La falta de sustentabilidad del patrón de acumulación fordista mexicano, a partir de la década de los setenta, se relaciona con dos hechos. En primer lugar, un régimen interno de acumulación altamente dependiente del exterior en recursos financieros, comercio, inversión extranjera directa y tecnología, lo cual generó crecientes déficit en la cuenta corriente y endeudamiento externo. En segundo lugar, con el modo de regulación; es decir, por la falta de dirección coherente de las políticas dictadas por el Estado–Gobierno. Enrique Dussel menciona que fue "una acumulación inefectiva microeconómicamente y macroeconómicamente insustentable".⁴⁹

2.1.3. Limitaciones del fordismo central y el naciente neoliberalismo

Las limitaciones de la acumulación fordista central iniciaron hacia finales de los años sesenta e inicios de los setenta, cuando la "armonía" entre el desarrollo de las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción, condición *sine qua non* de la acumulación de capital, se quebrantó. El comienzo decreciente en las tasas de productividad, resultado del agotamiento del potencial técnico de los sistemas fordistas y los consecuentes rendimientos decrecientes en la productividad del trabajo dieron como resultado el descenso en la tasa de ganancia, las inversiones, el empleo y una crisis generalizada del "pacto fordista".

⁴⁹ *Ibid.*, p.145

Otro aspecto vinculado al agotamiento del fordismo central fue la saturación de los patrones de consumo básicos, lo que provocó una progresiva disminución en las elevadas economías de escala con las que trabajaban ciertas industrias, como la electrodoméstica, disminuyendo la rentabilidad de sus equipos. Este suceso creó la necesidad de diversificar y diferenciar la producción con nuevas técnicas.

Junto a estos elementos se observó: la agudización de la inflación, que se venía gestando desde finales de los años sesenta y que resultó en un proceso de estanflación; el sistema de cambios internacionales *Bretton Woods* se colapsó en 1973, con lo que los países desarrollados comenzaron a eliminar todas las restricciones a los movimientos internacionales de capital (desde entonces empezaron a predominar en ellos los tipos de cambio flotantes, abriéndose oportunidades de apostar sobre las variaciones relativas de las diferentes monedas); se observaron los *shocks* petroleros de 1974-1978 y los crecientes déficit presupuestales en los que se había incurrido con objeto de evitar una mayor recesión.

Se definió así una crisis de tipo estructural. Dussel, por ejemplo, concluye: "El agotamiento del fordismo en los años 60 y 70, no sólo fue parte de un movimiento cíclico de un ciclo de negocios, sino —una— ruptura del proceso de acumulación institucional y estructural".⁵⁰

Como datos que evidencian esta crisis, el más notorio fue el lento crecimiento de la actividad económica, tanto global como de los países desarrollados o industrializados. Durante el periodo 1960-1969 la tasa de crecimiento media anual del producto global fue de 4.9%, igual a la de los países industrializados. Mientras que para el decenio de los setenta se situó en 3.9% y 3.4%, respectivamente.⁵¹

Esta crisis abrió paso a una visión neoconservadora y neoliberal del desarrollo económico. Su análisis impuso la idea de que la crisis era causa de la rigidez de las relaciones laborales en los países desarrollados y de la ineficiencia de los procesos de trabajo, cuestiones que impedían el crecimiento de la productividad y la

⁵⁰ *Ibid.*

⁵¹ Caputo, Orlando, *op. cit.*, p. 35

calidad. La OCDE señaló al pleno empleo, producto del Estado de Bienestar Keynesiano, como el estrangulador de las ganancias, ya que había promovido reglas extremadamente rígidas y garantías a los trabajadores muy fuertes en contra de la clase industrial.

Asimismo, la crisis se atribuyó a los crecientes déficit presupuestales por haber sido el motor principal de la inflación, según la visión monetarista de Milton Friedman. Ésta, reafirmando la teoría cuantitativa del dinero, determinó a la inflación como un fenómeno monetario resultado de un crecimiento de la oferta monetaria más acelerada que el de la producción. De acuerdo con ello, una serie de estudios sobre el fenómeno de la estanflación concluyó que la inflación y el desempleo ya no eran situaciones mutuamente excluyentes. Hecho que promovió el pronunciamiento de los neoliberales contra la intervención del Estado-Gobierno para generar demanda, crear empleo y recuperar la economía.

Por su parte McKinnon, estudiado por Teresa López, rechazó la neutralidad del dinero con excepción de los medios de pago creados por el sistema bancario privado, siendo que ambos son utilizados por los agentes económicos. Por ello, afirmó que el dinero bancario favorece el crecimiento del ingreso real y el dinero de curso legal genera inflación. Concluyendo que las expectativas de inflación se forman de manera racional, de modo que la emisión primaria de dinero es parte determinante en la inflación esperada.⁵²

Según McKinnon, hasta los años setenta se siguió una mala canalización de los recursos al haber otorgado créditos baratos con bajas tasas de interés, lo cual había formado un círculo vicioso que impedía el crecimiento del ahorro interno y desviaba la inversión hacia proyectos de baja productividad. Para el renovador de la teoría económica neoclásica, las economías nacionales habían estado financieramente reprimidas. La solución era aumentar la propensión al ahorro, de ésa resultaría el ascenso del crédito, la inversión en proyectos de alta rentabilidad y la ganancia.⁵³

⁵² López, Teresa, "La paradoja neoliberal en México: márgenes financieros elevados y baja propensión al ahorro", en Guadalupe Mántey, et al., *Globalización financiera e integración monetaria. Una perspectiva desde los países en desarrollo* 2002, p. 66

⁵³ *Ibid.*, pp. 64-65

A través de estas críticas a las funciones del Estado de Bienestar, particularmente en los años ochenta, los dogmas de la regulación mediante el mercado se convirtieron en el pensamiento dominante bajo todas sus variantes: "Neoliberalismo Hayekiano, Neoliberalismo Friedmaniano, Anticipaciones Racionales y Economía de la Oferta. Enfoques que más allá de sus grandes diferencias convergen en un propósito común: afirmar la economía de mercado por todos los medios posibles",⁵⁴ principalmente por un discurso ideológico.

El principal impulsor de la teoría del lado de la oferta o *supply side* fue Ronald Reagan en Estados Unidos, asesorado por Arthur Laffer. En ésta se planteó la necesidad de rescatar como centro de la teoría económica la Ley de Say: la oferta determina la demanda y no a la inversa como lo había desarrollado el modelo keynesiano de crecimiento.

La teoría del *supply side* ha establecido que la oferta agregada es la que genera crecimiento económico en la medida en que la producción de bienes forja un ingreso y el aumento de éste, recibido por los factores de producción, constituye un poder de compra mayor. Bajo esa perspectiva, el estímulo a la producción mediante el financiamiento a la inversión es resultado del incentivo al ahorro. Donde la secuencia de encadenamientos para lograr la inversión y el crecimiento económico son los siguientes: $\uparrow i' \rightarrow \uparrow s \rightarrow I \rightarrow \uparrow Y$. Un factor importante es que la tasa de interés esté determinada por las fuerzas del mercado.

Esta teoría desestima los efectos que el alza de la tasa de interés tiene sobre las finanzas de los sectores ya endeudados, factor que conduce a problemas de insolvencia y termina por frenar la inversión, afectando la generación de ingresos, el nivel de ahorro y la estabilidad del sistema bancario.

En sentido estricto, los neoliberales establecieron la norma que elimina toda limitación que los gobiernos keynesianos hubieran impuesto al libre funcionamiento de los mercados privados.⁵⁵ La

⁵⁴ Guillén, Héctor, *La contrarrevolución neoliberal*, 1999, p. 71

⁵⁵ Algunos puntos importantes de la concepción neoliberal respecto al mercado son:

- El mercado mantiene una absoluta superioridad histórica como institución económica y social.
- Lo más importante es el ejercicio de la libertad económica individual, ésta únicamente se puede materializar en el mercado a través de la garantía de la libre competencia.

doctrina neoliberal instituyó el principio del mercado autorregulado en contra de cualquier intervención que repercuta sobre la oferta y la demanda. Supuesto que Albert Hirshman vincula con la "tesis del efecto perverso", según la cual "todo intento por modificar el orden existente produce efectos estrictamente opuestos a la meta deseada".⁵⁶

A través de la teoría del *supply side*, la perspectiva del mercado libre como mecanismo de asignación óptima de los recursos, y la teoría monetarista de la inflación, desde los círculos académicos ortodoxos, se comenzó a impulsar la liberalización económica mundial (apertura del comercio exterior y la liberalización de las cuentas de capitales), determinando las subsecuentes políticas neoliberales como las directrices del nuevo patrón de crecimiento y desarrollo económico del régimen de acumulación capitalista, la industrialización orientada a las exportaciones.

La justificación teórica de la apertura del comercio exterior fue el teorema Hecksher–Ohlin sobre las ganancias en eficiencia producto del logro de economías a escala que incrementan la productividad local. Las economías de escala son resultado de la especialización productiva respecto a donde se poseen ventajas comparativas, proceso que, teóricamente, permite a las economías nacionales integrarse provechosamente al intercambio internacional.

Además, la práctica convencional menciona que la apertura comercial obliga a las industrias nacionales a volverse competitivas, productivas, de calidad, a introducir bienes de capital moderno, a descender los precios domésticos e incrementar las exportaciones. Un superávit comercial refleja el éxito del nuevo modelo.

Asimismo, la orientación exportadora de las economías nacionales mediante la apertura comercial tiene entre sus bases la NDIT. "En la nueva división internacional del trabajo se fomenta un nuevo patrón de <<microespecialización>>: los países se valen de sus ventajas

-
- Sin renunciar a su libertad económica, los seres humanos se ajustan a un conjunto de reglas de justa conducta, normas jurídicas respecto a la propiedad, los daños y los contratos, creando con ello un orden espontáneo por medio del mercado.
 - El mercado impone un modo de regulación social abstracto (antijerárquico) porque son las leyes objetivas las que rigen las relaciones entre los individuos, sin que haya ninguna relación de dominación entre ellos.
 - De la libertad económica, garantizada por la libre competencia, resultará la libertad política.

⁵⁶ Guillén, Héctor, *op. cit.*, p. 65

iniciales para centrarse en <<nichos>> de actividad muy específicos dentro de cada rama industrial. Una inserción al mercado mundial determinada por estas <<ventajas comparativas marginales>> permite el aprovechamiento de las economías de escala, reduciéndose los costos a medida que aumenta el volumen de producción. Esta aminoración de costos propicia un fortalecimiento de la ventaja comparativa inicial, observándose la formación de un <<círculo virtuoso>> entre economías de escala y ventajas comparativas. Por ejemplo, un país cuyos salarios constituyen la base para ensamblar componentes de ordenadores, ejercerá un poder de atracción dentro de esta industria. Su especialización como un gran fabricante orientado hacia el mercado internacional permitirá reducir los costos de producción unitarios mediante el aumento de productividad asociado al incremento de escala en la producción".⁵⁷

Ahora bien, la teoría económica refiere que, dentro de la NDI, el perfeccionamiento de los factores productivos es el principio de la evolución en la ventaja comparativa. De tal forma que aquellos países con una dotación abundante de mano de obra en los estadios iniciales de la industrialización puedan revertir esta situación mediante una política dirigida hacia el ahorro y la inversión, que logren una mayor abundancia relativa de capital.⁵⁸

Con relación a la liberalización de la cuenta de capitales, la teoría económica ortodoxa afirma que de existir movilidad internacional de fondos de capital estos deben fluir de países con altas tasas de ahorro ($S > I$) hacia aquellos en situación contraria ($S < I$). Supuestamente, las diferencias entre inversión y ahorro estarían cubiertas por movimientos prestamistas de capital, desplazándose de los países ricos a los pobres. En este proceso, los flujos de fondos de capital igualarían las tasas de interés entre países⁵⁹, garantizando el equilibrio en el mercado cambiario.

Dicho lo anterior, se presume que la movilidad internacional del capital lleva de por sí a la equiparación internacional de las tasas reales de interés. El problema, aclara Jaime Puyana, "está en que

⁵⁷ Plaza, Sergio, *Los bloques comerciales en la economía mundial*, 1997, p. 39

⁵⁸ *Ibid.*

⁵⁹ Puyana, Jaime, "Movilidad Internacional de capital, regímenes cambiarios, y política económica: hacia un nuevo orden financiero internacional o hacia una crisis global", en Guadalupe Mántey, et al., *Globalización financiera e integración monetaria, Una perspectiva desde los países en desarrollo*, 2002, p. 200

dichas tasas se refieren a rendimientos sobre activos denominados en diferentes monedas, y los inversionistas internacionales no pueden arbitrar las diferencias entre éstas sin tomar en consideración el riesgo de alteraciones en los tipos de cambio, dada su actual volatilidad⁶⁰ ante un sistema financiero internacional totalmente desregulado.

Dirían Keynes (1936) y Minsky (1981), citados por Teresa López: "En un contexto de incertidumbre, el precio de demanda de los activos de capital puede estar fuertemente influido por la demanda de dinero por el motivo especulación, ya que este modificaría el nivel de la tasa de interés. Por otra parte, en un mundo donde no hay certidumbre sobre la valoración futura del capital, el ahorro no se canaliza automáticamente hacia la inversión" productiva. Incluso la teoría de la inversión de portafolio indica que la inversión productiva se estimula cuando la especulación con moneda extranjera es poco atractiva; es decir, cuando existe confianza en la estabilidad del tipo de cambio".⁶¹

2.1.4. Nuevas líneas convencionales del desarrollo y crecimiento económico

Ante la crisis de acumulación y ganancia en los países industrializados y de endeudamiento externo en las naciones en vías de desarrollo, la clase capitalista dominante asumió la necesidad de un cambio estructural mundial del cual resultó una modalidad de acumulación distinta al fordismo mediante tres procesos que interactúan. El orden en que los menciono no hacen referencia a un tipo de jerarquía. Primero, realizando cambios en las formas de acumulación en las economías nacionales, pasando de un desarrollo que se basó preferentemente en los mercados internos, a uno cuya primacía se coloca en el desarrollo hacia afuera con el patrón secundario exportador. Segundo, modificando la relación capital-trabajo, a través de las transformaciones tecnoproductivas cuyo eje es la constitución de una nueva modalidad de reproducción del capital basada en la mayor flexibilización del proceso productivo. Tercero, liberando los mercados reales de las economías nacionales.

Cada uno de estos procesos han tenido lugar bajo las políticas económicas neoliberales, convertidas en doctrina en el actual mundo

⁶⁰ *Ibid.*, pp. 201-202

⁶¹ López, Teresa, *op. cit.*, p. 68, 69, 77

de la economía. En el siguiente apartado describo los cambios señalados, los cuales identifican las características de la presente fase de internacionalización del capital, llamada globalización.

2.2. Características del capitalismo global contemporáneo

En las primeras páginas de esta tesis he descrito que el estudio académico sobre la globalización está dividido entre aquellos que identifican a ésta como un proceso únicamente cuantitativo de la histórica internacionalización económica bajo este sistema, y quienes la conciben como una fase de transformaciones cualitativas. En mi opinión, la presente fase de internacionalización capitalista presenta cambios cuantitativos y cualitativos sobre las precedentes, sin entender por ello que el cambio cualitativo signifique una mutación histórica en la relación social capitalista de producción. Actualmente, la tercera revolución tecnológica e industrial, el proceso de liberalización económica mediante las políticas neoliberales, la llamada nueva "oleada" de regionalización en la economía mundial, la reorganización del espacio y un sistema financiero realmente global, han establecido mayores y nuevas condiciones para la valorización del capital en el ámbito mundial.

2.2.1. Tercera revolución tecnológica e industrial: integración y fragmentación del proceso productivo, sus implicaciones en el espacio económico local

La tercera revolución tecnológica desarrollada desde finales de los años setenta del siglo XX, basada en la electrónica, la informática, la robótica, los nuevos materiales, la genética y la biotecnología, ha generado un nuevo paradigma tecnológico-económico, nuevas modalidades de organizar el proceso de producción y el trabajo; en sentido estricto "ha producido una reorganización de la economía". Aunque, mencionan Heinz Sonntag y Nelly Arenas, no dejan de estar presentes formas de organizar el trabajo productivo que se suponían superadas: la esclavitud, las relaciones casi feudales, la pequeña producción mercantil, entre otras.⁶²

⁶² Sonntag, Heinz, et al., *Lo global, lo local, lo híbrido*, 1995, pp.25 (web)

¿Qué decir de esta revolución tecnológica? El desarrollo del capitalismo global contemporáneo, explica Marjo Fernández, está condicionado por la innovación y la competitividad. La innovación, concebida como la creación, venta y difusión de nuevos procesos productivos y bienes, se extiende en un contexto de alta competencia internacional donde la permanencia de los mercados en la economía mundial depende de la sustitución eficiente de procesos y bienes existentes. La competitividad, vista como la capacidad de producir con alta calidad y productividad, define su base técnica en los procesos de innovación y se manifiesta en la globalización y segmentación de los mercados de bienes, servicios y recursos financieros. Esto en términos de estándares internacionales necesarios de ser cubiertos si los diferentes mercados desean ocupar, mantener y ampliar su posición en la economía global. Así, afirma Fernández, la innovación proporciona los componentes de la transformación tecnológico-organizativa y, la competitividad, los principios de operación y medición de la eficiencia en los procedimientos productivos.⁶³

Respecto a la innovación, cabe mencionar que descansa fundamentalmente en actividades relacionadas con la investigación y desarrollo, de lo cual resulta la mayor importancia de la economía del valor debido a la generación de productos y servicios intensivos en conocimiento.⁶⁴

Ahora bien, el progreso científico y tecnológico se ha centrado, en parte, en el desarrollo de la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones, dando lugar a la tercera revolución industrial. A través de ésta, la maquinaria ha pasado de un fundamento electromecánico hacia una base electrónico-digital automatizada, lo cual ha producido una intensa renovación de las plantas industriales, nuevos procesos de manufacturación y una movilidad creciente del capital.⁶⁵ También, ha puesto en práctica "una producción masiva especificada (o flexible) con un conjunto de nuevas técnicas de organización, como la producción *justo a tiempo*, el control de calidad

⁶³ Fernández, Marjo, "Globalización, innovación y competitividad; espejismos y hechos", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, p. 126

⁶⁴ Sonntag, Heinz, *et al.*, *op. cit.*, pp. 25

⁶⁵ Ceceña, Ana E., *op. cit.*, p. 105

total, la producción modular, el mantenimiento preventivo o el perfeccionamiento continuo".⁶⁶

De esta manera, a partir de la década de los ochenta formalmente se manifestó un nuevo paradigma tecnoproductivo consistente en tecnologías flexibles, como las máquinas de control numérico y los sistemas CAD-CAM (diseño asistido por computadora y manufactura asistida por computadora, CAD-CAM por sus siglas en inglés), con la aplicación de métodos de gestión del trabajo, como los círculos de calidad y la rotación de tareas.⁶⁷ Sistemas flexibles de producción que mantienen patrones laborales con la misma característica y que han tomado forma en las denominadas relaciones sociales de producción neofordistas.

La flexibilización del trabajo, como mencioné en el Capítulo 1, sucede en el nivel de la polivalencia, en los tiempos de trabajo, en las formas de pago, en las características de los perfiles del trabajador y en las condiciones de contratación y despido.

Oscar Contreras propone dos perspectivas respecto a las implicaciones de este nuevo paradigma tecnoproductivo (sentado en la microelectrónica) sobre la reestructuración industrial. La "perspectiva de la flexibilidad/autonomía", según la cual el cambio tecnológico constituye un parteaguas de alcance sistémico en la organización industrial; y la "perspectiva del neotaylorismo/control", de acuerdo con la cual los cambios tecnológicos y organizativos son parte de una renovada ofensiva empresarial contra los trabajadores, cuyo objetivo último es revertir la caída en la tasa de ganancia producto de la crisis de acumulación.⁶⁸ En este sentido, ambas definiciones, refiere Contreras, difieren en la interpretación de la flexibilidad, con relación en su causalidad, sus instrumentos y sus efectos:

"Respecto a los factores causales, en el caso de la perspectiva de la autonomía, actúa un imperativo técnico-organizacional impuesto por la dinámica del mercado, en tanto que en la perspectiva del control se trata de una estrategia empresarial presidida por el interés de incrementar la rentabilidad capitalista. En cuanto a los instrumentos, el primer enfoque muestra

⁶⁶ Gereffi, Gary, "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores", en Jorge Basave, et al., *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, 2002, p. 97

⁶⁷ Contreras, Oscar, *op. cit.*, p. 38

⁶⁸ *Ibid.*, pp. 26,27

innovaciones tecnológicas y rediseño del trabajo y la organización, ahí donde el segundo aplica soluciones técnicas y normativas dirigidas a quebrantar los espacios de poder de los trabajadores en el proceso productivo; en lo que concierne a los efectos, la perspectiva de la autonomía constata una recomposición del trabajo, un proceso de descentralización de las decisiones y la creación de nuevas ocupaciones y nuevos mecanismos de movilidad, mientras que la del control encuentran una recalificación excluyente, una concentración del poder y un marco de inestabilidad e inseguridad en el empleo".⁶⁹

Cabe mencionar que estas clasificaciones determinan dos concepciones de la industria maquiladora de exportación mexicana, ante la reorganización tecnológica-productiva, mismas que se abordarán a partir del Capítulo 4. Por lo pronto, hay que tenerlas presentes como planteamientos teóricos.

Por otra parte, prueba de la movilidad que el capital ha logrado con los avances tecnológicos es la fragmentación del proceso productivo por todo el mundo. En la actualidad se producen simultáneamente distintos componentes del mismo producto en ciertas áreas para, después, ser ensamblados en otros países. Este proceso ha redefinido la división internacional del trabajo (teorizada como la NDIT): los países industrializados concentran las actividades dirigidas a la investigación y desarrollo, y los restantes, mantienen —en su mayoría— funciones con mayor intensidad de mano de obra.

En palabras de Dussel, se sigue una estrategia de trabajo completo y calificado en las naciones de la OCDE ("concepción") y de trabajo no calificado ("ejecución") en otros territorios del mundo.⁷⁰ Es decir, el capital puede producir partes del bien final en distintos lugares estableciendo una relocalización de los procesos productivos, implementando puntos estratégicos de ensamblaje a través de las "franjas de libre explotación" o maquiladoras.

Paralelamente a esta fragmentación de la cadena de valor se da un proceso de integración favorecido por el avance tecnológico. Y es que con base en éste, menciona Ana Esther Ceceña: "Por primera vez la producción —puede— articularse mundialmente bajo un mismo

⁶⁹ *Ibid.*, pp. 43-44

⁷⁰ Dussel, Enrique, *op. cit.*, p. 91

sistema de control y eso —abre— la posibilidad de racionalizar las estrategias de valorización disponiendo de los recursos, mercados y trabajadores del mundo entero".⁷¹

En esta integración global del proceso de producción es fundamental el perfeccionamiento de los sistemas de comunicación. Por medio de estos se logra reducir el tiempo en que el capital permanece fuera de la producción y aumentar los espacios productivos dentro de la jornada de trabajo, resultando mayores perspectivas de valorización del capital.⁷² En este sentido, el grado de integración de los mercados está determinado, en parte, por el desarrollo de los medios de comunicación.

Asimismo, las nuevas tecnologías en los procesos productivos han determinado una reorganización del territorio industrial. De acuerdo con Antonio Vázquez han surgido nuevos y diversos sistemas productivos territoriales a partir del tipo de la tecnología utilizada en el proceso de producción y del carácter endógeno o exógeno de los recursos.⁷³ Vázquez ubica cuatro modelos territoriales de desarrollo industrial: El modelo de excelencia o de alta tecnología, el de polos tecnológicos, el de polos de desarrollo y los sistemas productivos locales:

- a) *Los modelos de excelencia están formados por empresas que producen bienes nuevos y/o utilizan tecnologías novedosas, cuyo nacimiento y consolidación obedece, en gran parte, a la utilización del desarrollo local (recursos humanos y financieros).*
- b) *Los polos tecnológicos constituyen clusters de empresas de alta tecnología que han provocado la atracción de grandes plantas por disponer de mano de obra calificada, centros de I+D y buenas instituciones de formación e investigación, además de estar cerca de mercados de productos nuevos en expansión y/o recibir fuertes incentivos financieros para su localización.*
- c) *Los polos de desarrollo constituyen clusters de empresas de tecnología moderna, que se forman como consecuencia de la*

⁷¹ Ceceña, Ana E., *op. cit.*, p. 106

⁷² *Ibid.*, p. 108

⁷³ Vázquez, Antonio, "El desarrollo endógeno, respuesta de las comunidades locales a los desafíos de la globalización", en Jorge Basave, *et al.*, *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, 2002, p. 139

localización de plantas de grandes empresas atraídas por el relativo bajo precio de los factores de producción (como el suelo y la mano de obra), el efecto de las deseconomías de urbanización en localizaciones previas y/o la existencia de fuertes incentivos financieros. En unos casos la concentración se produce como consecuencia de políticas económicas específicas y en otros por decisiones espontáneas de localización de las grandes empresas.

d) Los sistemas productivos locales han surgido y se han consolidado como consecuencia de procesos de industrialización endógenos.⁷⁴

Estos modelos territoriales de desarrollo industrial (en los cuales se pueden identificar formas flexibles de organizar la producción) determinan una reorganización del espacio nacional con el objetivo de integrarse a la economía mundial. El desarrollo del entorno local se convierte en un factor determinante para la creación de ventajas competitivas capaces de mantener un mayor número de empresas innovadoras. En tal sentido, refiere Vázquez, son estratégicos los territorios que tienen recursos e infraestructura de calidad y capacidad innovadora, cuyo sistema local de empresas es capaz de generar economías externas de escala⁷⁵ y bajos costos de transacción. Estos hechos promueven mejorar la infraestructura, los factores inmateriales de desarrollo y la capacidad organizativa de un determinado territorio. Elementos que otorgan a una nación condiciones endógenas para competir en la economía global. Sin embargo, en los países en desarrollo existen localidades con plantas altamente modernas que son auténticos enclaves (centros de adaptación tecnológica) sin mayor vinculación con el sector productivo nacional, marginando la creación de eslabonamientos internos.

Antes de concluir es importante mencionar que el progreso científico y tecnológico no es un proceso atribuible a todas las economías del mundo. Éste ha estado fuertemente concentrado en los países desarrollados que tienen mayores oportunidades de invertir en investigación y desarrollo, particularmente EU y Japón. Al respecto, Ceceña afirma —con mucha certeza— que la ventaja tecnológica de ciertos capitales nacionales se ha constituido en una base de poder

⁷⁴ *Ibid.*, pp. 139-140

⁷⁵ *Ibid.*, p. 144

sobre el resto del mundo.⁷⁶ Aunque el presente proceso de innovación también esté determinado por alianzas estratégicas entre empresas transnacionales con diferente nacionalidad.

2.2.2. El nuevo regionalismo: perspectivas y realidades, una integración para las corporaciones transnacionales. Los principales bloques comerciales en la economía mundial

En la nueva modalidad de acumulación y reproducción capitalista que emerge de la crisis de los años setenta y que impone la liberalización económica, la organización espacial de la economía internacional se ve determinada por nuevos acuerdos regionales que fijan el destino de importantes flujos de inversión y comercio alrededor de todo el mundo. En este sentido, una de las características del capitalismo global contemporáneo es el nuevo proceso de regionalización en la economía mundial.

En términos formales, la regionalización puede considerarse como un proceso de redefinición de las relaciones económicas que han existido entre los estados nacionales y el entorno del sistema internacional a lo largo de la historia. De esta manera, "la regionalización se aprecia como un proceso que abarca a un conjunto de naciones que establecen de manera formal o por una estrecha relación económica, formas más o menos elaboradas de integración".⁷⁷

La integración económica se define como un proceso apoyado en un conjunto de medidas dirigidas a abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes naciones; en sentido estricto, por la ausencia de formas de segregación entre economías nacionales. Asimismo, la integración económica se conforma teóricamente de cinco periodos: primero, la formación de una Zona de Libre Cambio (ZLC) cuyo objetivo es eliminar inmediata o paulatinamente todas las restricciones comerciales; segundo, la creación de una Unión Aduanera (UA) que incluye las medidas adoptadas en la ZLC más la adopción de un arancel externo común; tercero, la adopción de un Mercado Común (MC), mercado que adicionalmente a las disposiciones de la ZLC y la UA permite la libre

⁷⁶ Ceceña, Ana E., *op. cit.*, pp. 103-121

⁷⁷ Benítez, Edgar, *Globalización y regionalización en América del Norte: un paradigma de nuestros tiempos*, 2001, p. 68

circulación sobre el área no sólo de las mercancías y servicios, sino también la liberalización del factor trabajo y la libre movilidad del capital; cuarto, la formación de una Unión Económica, la cual agrega a las medidas de la ZLC, UA y MC, y pacta ciertas políticas de carácter micro y macroeconómico, y adopta una moneda única; quinto, la Integración Total donde son unificados criterios de política económica.⁷⁸

Finalmente, debo mencionar el significado de regionalismo presentado en el Diccionario de Política Comercial (*Dictionary of Trade Policy Terms*). Este define el regionalismo como las “medidas adoptadas por los gobiernos para liberalizar o facilitar el comercio sobre una base regional, en ocasiones mediante zonas de libre comercio o uniones aduaneras”.

Ahora bien, dentro de los presentes procesos de integración económica prevalecen las medidas dirigidas a abolir las restricciones al intercambio comercial. En este sentido, el actual sistema internacional comercial se caracteriza por la expansión de Acuerdos Comerciales Regionales (ACR).

De acuerdo con la sección *regionalismo* de la Organización Mundial de Comercio⁷⁹ la gran mayoría de sus miembros son parte de uno o más acuerdos comerciales regionales y el incremento en el número de ACR ha continuado desde principios de la década de los noventa. Hasta diciembre de 2002 se habían notificado al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)/Organización Mundial de Comercio (OMC) aproximadamente 250 ACR, de los cuales 130 se notificaron después de 1995. Actualmente están en vigor más de 170 y se calcula que otros 70 están funcionando aunque no han sido notificados. Pese al aumento de ACR en los países en desarrollo, los países de industrialización reciente y las economías en transición han seguido una liberalización unilateral del comercio.

Para recientes posturas oficiales esta regionalización constituye un paso fundamental hacia la liberalización mundial de los intercambios comerciales, ya que las negociaciones a escala multilateral resultan

⁷⁸ *Ibid.*, p. 73-76

⁷⁹ Nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales creada en 1994, resultado de la reestructuración de la Ronda de Uruguay, y que tuvo su primera Conferencia Ministerial en diciembre de 1999 en Seattle.

más eficientes cuando se realizan entre unos pocos bloques económicos, dando así su total apoyo al regionalismo. Aunque reconocen que organismos como la OMC resultan fundamentales en la liberalización del comercio, dado el compromiso con la liberalización multilateral que ante dicho organismo hace la comunidad internacional.

Por otra parte, en la segunda mitad del XX se distinguen dos “oleadas” de regionalismo o integración regional. En los años cincuenta y sesenta, bajo el amparo del artículo XXIV del GATT⁸⁰, se produjo un primer proceso de regionalización, en el cual además de iniciarse el proyecto de la Comunidad Económica Europea, ciertos países latinoamericanos en vías de desarrollo firmaron acuerdos de libre comercio bajo un modelo de crecimiento basado en la industrialización por sustitución de importaciones. Mientras los acuerdos comerciales de “nueva generación” corresponden a la segunda “oleada” de regionalización y tienen lugar en un proceso de liberalización unilateral del comercio, comenzado en los años ochenta, dentro de una modalidad de crecimiento basada en la industrialización orientada a las exportaciones. Esta llamada segunda “oleada” de regionalización, hace visible la distinta posición de EU. Nación que después de la segunda guerra mundial fomentó la liberalización comercial por la vía multilateral del GATT y ahora está de acuerdo con que la liberalización comercial se de bajo un proceso de regionalización.

De acuerdo con Cecilio Tamarit, el nuevo regionalismo difiere del que se produjo en los años 50 y 60 porque las circunstancias en las que ambos se desarrollan son distintas. Los primeros procesos de regionalización fueron iniciativas gubernamentales, se caracterizaron por ser bloques “cerrados” en una composición Sur-Sur o Norte-Norte, fueron discriminatorios frente al resto del mundo, hicieron énfasis en el comercio intra-regional y tuvieron como proyecto una industrialización sustitutiva de importaciones bajo un cuerpo de planificación económica y regulación gubernamental. Mientras los nuevos acuerdos regionales surgen bajo el paradigma de la liberalización económica y la

⁸⁰ El artículo XXIV del GATT está diseñado para evitar una orientación proteccionista de los Acuerdos de Integración Regional. En este sentido, el Art. XXIV del GATT permite las áreas de libre comercio y las uniones aduaneras siempre que, en este último caso, el arancel exterior común no sea, en conjunto, más elevado que el general de las cargas y regulaciones al comercio aplicables con anterioridad. Es decir, se debería seguir un arancel externo común del que el resultado final sea una mejora para los países integrados sin empeorar a los que no forman parte del acuerdo, *apud.*, Tamarit, Cecilio, *La globalización comercial y los grandes bloques regionales dentro de la economía mundial*, 22 de octubre de 1999, p. 14 (web)

desregulación de los mercados, por lo que son suscitados por las libres fuerzas del mercado y no por el gobierno, se llevan adelante dentro de un proceso de reformas estructurales, siguen una composición Norte-Sur, se caracterizan por la promoción de las exportaciones y la inversión extranjera, no son discriminatorios pues los países pertenecientes a un bloque regional firman acuerdos bilaterales con países ajenos a éste, lo cual les permite una liberalización comercial a su ritmo, siendo el regionalismo actual un "regionalismo abierto".⁸¹

Este planteamiento menciona que la nueva regionalización es impuesta por las libres fuerzas del mercado. Sin embargo, los llamados nuevos procesos de integración regional son también iniciativas gubernamentales. La diferencia es que ahora están comandados por las grandes corporaciones transnacionales con el fin de que la circulación de sus mercancías no encuentre obstáculo alguno y se les den a sus inversiones trato nacional. El que Tamarit conciba el proceso de regionalización como un resultado del actuar de las libres fuerzas del mercado es lo que lo lleva a referir que las asimetrías entre países deben ser superadas mediante una cooperación que promueva el desarrollo equitativo de las regiones, cuando lo que hacen los bloques regionales es acentuar la nueva división internacional del trabajo a escala regional, creando un proceso de especialización en la periferia del más poco valor agregado.

Si Tamarit quiere un ejemplo están las maquiladoras de los países en desarrollo (con excepción de los asiáticos) que se pueden creer un paso hacia la industrialización avanzada pero no es el caso, ya que dos de sus características es la determinación en los procesos de ensamble intensivos en mano de obra y los escasos encadenamientos productivos nacionales con los que se desarrolla. De tal forma que el escenario bajo el cual se desarrolla el actual proceso de regionalización (particularmente en Norteamérica) consiste en la creciente heterogeneidad en las estructuras económicas y niveles de desarrollo. Este contexto se ha profundizado sin visos de que sean los acuerdos entre las partes los que conduzcan al desarrollo equitativo de la región.

⁸¹ Tamarit, Cecilio, *La globalización comercial y los grandes bloques regionales dentro de la economía mundial*, 22 de octubre de 1999, p. 6 (web)

Asimismo, Tamarit refiere que los nuevos acuerdos de integración regional no son discriminatorios y conservan una tendencia no proteccionista. Desde un punto de vista teórico hay que mencionar que los acuerdos regionales suponen una excepción al principio del sistema comercial mundial de no-discriminación, ya que la esencia de los acuerdos regionales es tratar de forma diferente y preferente a los "socios comerciales". Igualmente, los acuerdos comerciales resultan proteccionistas por las reglas de origen que estos mantienen y que deben cumplir las mercancías para gozar de un intercambio libre de aranceles en el área. En este sentido, los llamados *lobbies* proteccionistas están siempre activos.

Por citar un ejemplo: dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte el intercambio de bienes confeccionados y prendas de vestir sólo se importan al mercado estadounidense libremente cuando el hilo y la fibra utilizada son fabricados en Norteamérica. Esto pese al proyecto de supresión gradual del Acuerdo Multifibras, manifestado en el periodo final de la Roda de Uruguay (GATT). Asimismo, dentro del TLCAN para que los automóviles se puedan comerciar libres de impuestos el contenido regional debe suponer un 62.5% del valor agregado, frente a un 50% en el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá (1989), y dicen los "tres grandes" de la industria automovilística estadounidense (General Motors, Ford y Chrysler) que hubieran preferido una regla de origen del 65% para satisfacer mejor sus pretensiones segregacionistas. Así, las reglas de origen dentro del TLCAN, dirigidas por los *lobbies* proteccionistas estadounidenses, tienen el objetivo de evitar que el TLCAN sea una plataforma exportadora para los países fuera del área, principalmente asiáticos y europeos. Entonces, las reglas de origen son parte de las medidas dirigidas a los grupos corporativos para que consigan una cuota de protección que amortigüe la reducción arancelaria promovida por el Tratado.⁸²

Finalmente, los movimientos estratégicos de Estados Unidos a través del Foro para la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) y el proyecto del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) deben ser tomados en consideración para observar como ante el peligro de una "Fortaleza Europea" —e incluso del sudeste

⁸² Plaza, Sergio, *Los bloques comerciales en la economía mundial*, 1997, p. 175-176

asiático— Estados Unidos pretende una posición hegemónica en el espacio comercial internacional. Este sitio garantizaría a las transnacionales estadounidenses la libre circulación de sus mercancías y proyectos de inversión, ampliando Estados Unidos su zona de influencia. Claro no es tan sencillo, esta por verse el destino de la APEC y el futuro del proyecto ALCA, así como el plan denominado “pirámide de privilegios” consistente en tres niveles de trato que la Unión Europea (UE) promueve hacia terceros países, incluido EU. Aún así, ¿no cree Tamarit que deben considerarse las fuerzas impulsoras que existen detrás de estos acuerdos? antes que simplemente definirlos como un paso institucional hacia una zona de libre cambio mundial que no concibe ni proteccionismos, ni discriminaciones.

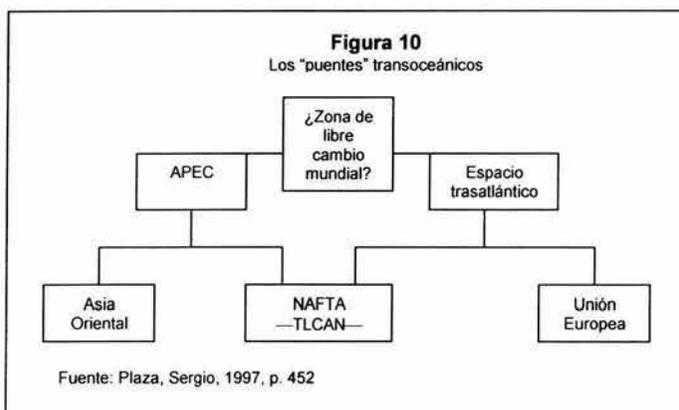
Después, Tamarit indica que la nueva regionalización se caracteriza por acuerdos Norte-Sur. No hay duda que el más claro ejemplo de tal composición es el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Sin embargo, el Mercado Común de América del Sur (MERCOSUR) y el proyecto de un área de libre cambio en la Asociación Nacional del Sudeste Asiático (ASEAN) hacen visibles una composición entre países en desarrollo.

En este sentido, los nuevos acuerdos de integración regional o nueva regionalización es aquella que sigue una conformación, más no única, Norte-Sur, bajo una modalidad de crecimiento basada en la industrialización orientada a las exportaciones. Esta nueva regionalización no garantiza una zona de libre cambio mundial, pues los *lobbies* proteccionistas continúan vigentes.

Ahora bien, de acuerdo con ciertas teorías regionalistas, el actual proceso de integración económica (principalmente de carácter comercial) tiene el objetivo de fortalecer la capacidad competitiva y de exportación en cada región para poder competir con otras zonas en un verdadero mercado mundial. Según estos teóricos son los Acuerdos de Integración Regional (AIR) la mejor vía de inserción al mercado mundial. Asimismo, plantean que de la regionalización resulta un “efecto domino” que implica la incorporación de terceros países a los grandes bloques regionales. Por lo tanto, desde esta perspectiva, actualmente se vive un “regionalismo abierto” que culminará en una zona de libre cambio mundial. Visión que, reitero, no toma en cuenta

las medidas proteccionistas que los grupos de presión implementan bajo sus intereses sectoriales.

Este “regionalismo abierto” está trazado por el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Unión Europea y la Asociación Nacional del Sudeste Asiático (que en 1992 definió el objetivo de crear, en el 2003, el Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN).⁸³ Paralelamente a estos tres acuerdos existen dos mecanismos que son los que conducirán, para los regionalistas, a una zona de libre cambio mundial: el Foro para la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico⁸⁴ y el Espacio Transatlántico.



Siendo estas las expectativas —que soslayan las medidas proteccionistas edificadas por los grupos de interés— y considerando los citados bloques regionales los más importantes, la presente

⁸³ La Asociación Nacional del Sudeste Asiático es considerado punto de referencia de los proyectos de integración regional entre países en vías de desarrollo. El origen de la ASEAN es La declaración de Bangkok firmada en 1967 por Singapur, Tailandia, Filipinas, Malasia e Indonesia. Posteriormente se incorporaron Brunei y Vietnam (1995). Asimismo, en su Cumbre de 1992 definieron el proyecto de edificar una zona de libre cambio para el 2003 (Acuerdo de Libre Comercio de la ASEAN). Un dato importante es que, de acuerdo con cifras del 2000, sus siete integrantes acaparan el 6.1% del comercio mundial.

⁸⁴ El Foro para la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico denota el proyecto de integración en la Cuenca del Pacífico, su objetivo declarado es la liberalización del comercio exterior y de la inversión en la región. Su origen es la Cumbre de Canberra en noviembre de 1989, con doce países fundadores: Japón, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Corea del Sur, Singapur, Malasia, Tailandia, Filipinas, Indonesia y Brunei. La Cumbre de Seúl (1991) supuso la entrada de la República Popular de China, Taiwán y Hong Kong. México y Papúa-Nueva Guinea ingresaron en 1993. La Cumbre de Seattle aprobó la entrada de Chile en 1994. En el último quinquenio de la década de los noventa ingresaron Perú, Rusia y Vietnam. Conformándose los actuales veintiún miembros de la APEC. En este sentido, la formación de la APEC puede considerarse como el resultado de una “triple alianza”: a) el grupo de los seis países de la OCDE–Pacífico: Australia, Canadá, Nueva Zelanda, Japón, Estados Unidos y México; b) los países miembros de la ASEAN; c) Corea del Sur, exponente de los nuevos países industrializados. Un dato importante es que, de acuerdo con cifras del 2000, sus 21 integrantes acaparan el 45% del comercio mundial.

regionalización incluye otro acuerdo de integración regional importante, aunque con una amplia brecha en términos de intercambios comerciales respecto a los tres anteriores. Éste es el MERCOSUR. Mercado que cuenta con una fuerte presencia de inversiones y acuerdos comerciales con la UE.

Unión Europea

La Unión Europea fue creada progresivamente y se basa en diferentes Tratados que han sido modificados en diferentes ocasiones. A los Tratados fundadores de Roma (1957) se añaden, entre otros, el Acta Única Europea (1987) y el Tratado de la Unión Europea, conocido como el Tratado de Maastricht, firmado el siete de febrero de 1992. Actualmente, la UE está integrada por: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, República de Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia. La UE es apreciada como el proceso de integración más acabado del mundo. La moneda única europea: el euro, adoptada por 12 de sus miembros, fortaleció esa percepción.

Respecto a la participación de la UE en el comercio mundial. Durante 1995-2000, las exportaciones de la UE mantuvieron una TCMA del 1.8% y las importaciones del 2.7%. Del 2000 al 2001, la variación anual de las exportaciones fue de (0.01%) y las importaciones (2.3%). En general, el comercio exterior de la UE tuvo un crecimiento anual del 2.2%, de 1995 al 2000, y un descenso de 1.1%, para el 2001. No obstante, este primer crecimiento del comercio exterior, la participación de la UE con respecto al total mundial descendió durante el segundo quinquenio de la década de los noventa. En 1995, el comercio exterior de la UE representó el 39% del total mundial y en el 2000 dicha participación descendió al 35%. Aunque en el 2001 logró una participación del 36% por la mayor caída de las exportaciones e importaciones en los países miembros del TLCAN y el MERCOSUR.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte fue firmado en 1992 y comenzó a operar el 1° de enero de 1994, abarca toda la parte norte del continente americano y asocia a dos de las economías

desarrolladas del planeta: Estados Unidos y Canadá, con una economía emergente: México. Además de promover la liberalización comercial, el TLCAN es un tratado que liberaliza las inversiones. El TLCAN, liderado por Estados Unidos, apuesta a su ampliación en el 2005 a través del Área de Libre Comercio de las Américas, creando una zona de libre cambio hemisférica comprendida desde Alaska hasta Tierra de Fuego. Este proyecto, cabe mencionar, tiene como contexto los siguientes acuerdos sub-regionales en Latinoamérica: en primer lugar, por ser el más fuerte de todos, el Mercado Común de América del Sur, en segundo lugar, la Comunidad Andina de Naciones⁸⁵, en tercer lugar, el Mercado Común Centroamericano⁸⁶ y, finalmente, la Comunidad del Caribe⁸⁷. Siendo un Tratado que se abordara en el Capítulo tres y cuatro de la presente tesis, por el momento sólo menciono su participación en el comercio mundial.

Respecto a la participación del TLCAN en el comercio mundial. Durante 1995-2000, las exportaciones del TLCAN mantuvieron una TCMA del 7.4% y las importaciones del 10.7%. Del 2000 al 2001, la variación anual de las exportaciones fue de (6.1%) y las importaciones (6.3%). En general, el comercio exterior del TLCAN tuvo un crecimiento anual del 9.2%, de 1995 al 2000, y un descenso de 6.2%, para el 2001. Este acelerado primer crecimiento del comercio exterior del TLCAN se manifestó en su participación respecto al comercio total mundial. En 1995, el comercio exterior del TLCAN representó el 18% del mundial y, en el 2000, dicha participación ascendió al 23%. Sin embargo, las fuertes caídas de las exportaciones e importaciones del 2000 al 2001 provocaron que, en 2001, el TLCAN contará con el 22% del comercio total mundial.

⁸⁵ El origen de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) es el Acuerdo de Cartagena (1969), y sus países integrantes son Colombia, Venezuela, Perú, Ecuador, Bolivia. En 1992 se creó una zona de libre cambio, y se planteó la adopción de un arancel externo común. En el futuro, el escenario de un área de libre comercio continental mediante el proyecto: Área de Libre Comercio de las Américas, realmente pone el peligro las frágiles economías domésticas andinas.

⁸⁶ El origen del Mercado Común Centroamericano (MCCA) es el Tratado de Managua (1960). Los países que integran el MCCA son: Costa Rica (el más desarrollado dentro del grupo), El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Desde la década de los noventa frente a las reformas estructurales nacionales se ha dado un mayor impulso al MCCA. Un factor importante de mencionar es que "la articulación horizontal entre maquiladoras existentes en la región, cuya producción se orienta hacia el mercado de EU constituye un vector de potenciación de la integración sur-sur en el plano emergente de los bloques norte-sur". Actualmente, los miembros del MCCA tienen un acceso preferencial al mercado estadounidense a través de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, en Plaza, Sergio, *op. cit.*, p. 238

⁸⁷ Los países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) son: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago. El proceso de integración en CARICOM se frenó en la década de los 80, pero adquirió dinamismo bajo las reformas estructurales en los 90. Los países más grandes, entre ellos Jamaica, han aplicado una tarifa externa común dentro de una unión aduanera. Asimismo, los países más pequeños de la región han articulado una moneda única ligada al dólar de Estados Unidos mediante un tipo de cambio fijo dentro de la Organización de Estados del Este del Caribe.

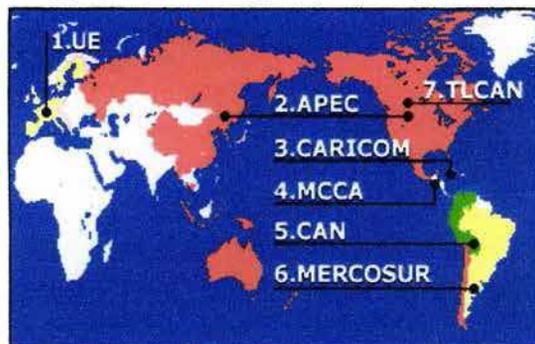
Mercado Común de América del Sur

La acta fundacional del Mercado Común de América del Sur es el Tratado de Asunción (1991) y sus países integrantes son: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. En 1995 establecieron una tarifa externa común, formando una unión aduanera que cubre un 85% de las partidas arancelarias. En 1996, Chile y Bolivia se convirtieron en miembros asociados, estableciendo una zona de libre cambio con MERCOSUR sin acceder por el momento a la unión aduanera.

Respecto a la participación del MERCOSUR en el comercio mundial. Durante 1995-2000, las exportaciones del MERCOSUR mantuvieron una TCMA del 3.7% y las importaciones del 2.3%. Del 2000 al 2001, la variación anual de las exportaciones fue de 3.8% y las importaciones (28.9%). En general, el comercio exterior del MERCOSUR tuvo un crecimiento anual del 3.0%, de 1995 al 2000, y un descenso de 13%, para el 2001. Este primer crecimiento del comercio exterior del MERCOSUR no se manifestó en su participación respecto al comercio total mundial. En 1995, el comercio exterior del MERCOSUR representó el 1.5% del mundial y, en el año 2000, dicha participación descendió al 1.4%. Finalmente, la fuerte caída de las importaciones del 2000 al 2001 provocaron que, en este último año, el MERCOSUR contará con el 1.2% del comercio total mundial.

Mapa 1

Bloques comerciales en la segunda "oleada" de regionalización



1. Unión Europea; 2. Foro de Cooperación Asia-Pacífico; 3. Comunidad de Caribe; 4. Mercado Común Centroamericano; 5. Comunidad Andina de Naciones; 6. Mercado Común de América del Sur; 7. Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Fuente: BBC Mundo. com

Ahora bien, a pesar de que se habla de un "regionalismo abierto", a partir de los tres bloques económicos descritos y los proyectos de libre comercio de la ASEAN y APEC, el debate sobre la integración regional se centra en si el "regionalismo contribuye o supone una barrera al proceso de integración económica global". En este sentido, la regionalización ¿crea o desvía el comercio? Las hipótesis que han devenido de tales cuestionamientos establecen dos posturas. Una posición A, para la cual la integración económica es contradictoria con la globalización y expresa la estrategia de los estados para competir contra otros. Este proceso, para A, es excluyente y es la única estrategia posible en la competencia interimperialista que se hace hoy regional a través de tres bloques: América/Europa/Asia, en vez de nacional. Las incursiones de cada centro en la periferia, menciona A, expresan la voluntad de impedir el avance sistémico de los otros, más que el intento de crear un sistema global, por lo que los ritmos de la integración y de la globalización están determinados por la competencia entre intereses nacionales. De ahí que los procesos de integración en curso no adopten una forma homogénea. Para una postura B, la integración económica no contradice el proceso de globalización y es un paso necesario en la mundialización. Fuera de un proceso integrador, refiere B, una economía nacional no tiene ningún futuro en la economía mundial, es el ritmo de la integración y de la mundialización el que marca la dinámica económica nacional. En este sentido, instituye como necesario que las economías nacionales estén constituidas en espacios regionales, integradas a su vez en el mercado mundial.⁸⁸

Una de las tesis más relevantes de quienes observan procesos contradictorios entre la globalización y la regionalización se refiere al impacto de ambos sobre el funcionamiento de la economía mundial, con un efecto centrífugo, en el primer caso, y centrípeto, en el segundo. Es decir, los acuerdos regionales tienen por norma excluir a otras naciones que no formen parte de estos, centrándose la actividad económica en unos cuantos países, mientras se mantienen políticas proteccionistas con otros.

De acuerdo con Gregorio Vidal, el desarrollo de los bloques económicos profundiza las relaciones comerciales entre sus

⁸⁸ Martínez, Javier, "Globalización: elementos para el debate", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, pp. 54-55

integrantes y el país que lo encabeza logra mantener su lugar en el comercio mundial penetrando nuevos espacios, pero a costa del desplazamiento del comercio que proviene de otras regiones. Por tanto, de la regionalización no resulta necesariamente un efecto neto positivo en la dinámica del comercio mundial.⁸⁹

Los datos empíricos descritos en la parte final del Capítulo 1, muestran un crecimiento del comercio mundial. Sin embargo, análisis de los “índices de intensidad regional” de los principales acuerdos revelan que el comercio intraregional ha crecido notoriamente en la década pasada, observando una tendencia a la regionalización del comercio mundial.⁹⁰

En conclusión, los presentes acuerdos de integración regional tienden a fragmentar el mundo en tres grandes bloques económicos comerciales situados en América del Norte, Europa y el Este de Asia. Asimismo, mantienen el objetivo de garantizar el libre movimiento de capital y las mercancías. Esto aún en condiciones inequitativas dentro de cada bloque y sin olvidar los existentes *lobbies* proteccionistas, lo que determina regiones heterogéneas, instituyendo una nación dominante en los tres bloques económicos: Estados Unidos, en América del Norte; Alemania, en menor grado, en la Unión Europea; y Japón, en el Este Asiático. Aunque a partir del 2000 China ha mantenido una participación superior en el comercio mundial que Japón situándose, en el 2001, en la economía asiática más dinámica. (véase Cuadro 4)

Además, las condiciones de liberalización comercial y de inversión dentro de cada bloque son aprovechadas por las grandes corporaciones transnacionales. De acuerdo con cifras de la UNCTAD, en 1995 y con una tendencia ascendente a partir de este año, el 33.3% del comercio mundial corresponde a exportaciones intra-firma entre empresas matrices y sus filiales. En este sentido, los procesos de apertura económica, bajo acuerdos regionales y bilaterales, están expresando los intereses del capital transnacional: la internacionalización del mismo; es decir, manifiestan el interés por abrir espacios al comercio y a la inversión.

⁸⁹ Vidal, Gregorio, “Globalización, regionalización y economía mundial”, en Guadalupe Mántey, *et al.*, *Globalización financiera e integración monetaria. Una perspectiva desde los países en desarrollo*, 2002, pp.136-137

⁹⁰ *cf.*, Plaza, Sergio, *op. cit.*, p. 29; Tamarit, Cecilio, *op. cit.*, p. 12

Cuadro 4

| Valor de las exportaciones y las importaciones mundiales, principales bloques comerciales, 1995-2001 (Millones de dólares (EU)) | | | | | | |
|---|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 1995 | | 2000 | | 2001 | |
| | Export | Import | Export | Import | Export | Import |
| Total Mundial | 5,126,570 | 5,199,077 | 6,338,198 | 6,510,806 | 6,112,052 | 6,298,652 |
| Unión Europea | | | | | | |
| Total | 2,056,633 | 1,965,193 | 2,245,572 | 2,241,503 | 2,245,332 | 2,191,186 |
| | Por país, respecto al total mundial (%) | | | | | |
| Alemania | 10.22 | 8.93 | 8.67 | 7.65 | 9.33 | 7.72 |
| Australia | 1.04 | 1.18 | 1.01 | 1.1 | 1.04 | 1.01 |
| Bélgica | 3.43 | 3.07 | 2.96 | 2.72 | 3.08 | 2.81 |
| Dinamarca | 0.97 | 0.87 | 0.85 | 0.67 | 0.77 | 0.71 |
| España | 1.78 | 2.18 | 1.79 | 2.35 | 1.88 | 2.44 |
| Finlandia | 0.77 | 0.54 | 0.7 | 0.5 | 0.7 | 0.48 |
| Francia | 5.56 | 5.41 | 4.71 | 4.62 | 4.79 | 4.64 |
| Grecia | 0.21 | 0.44 | 0.17 | 0.39 | 0.15 | 0.43 |
| Irlanda | 0.87 | 0.64 | 1.21 | 0.78 | 1.35 | 0.8 |
| Italia | 4.56 | 3.96 | 3.76 | 3.63 | 3.98 | 3.77 |
| Luxemburgo | 0.15 | 0.19 | 0.12 | 0.16 | 0.14 | 0.19 |
| Países Bajos | 3.83 | 3.4 | 3.29 | 3.02 | 3.54 | 3.09 |
| Portugal | 0.45 | 0.64 | 0.37 | 0.59 | 0.39 | 0.6 |
| Reino Unido | 4.72 | 5.1 | 4.44 | 5.14 | 4.37 | 5.1 |
| Suecia | 1.56 | 1.25 | 1.37 | 1.12 | 1.23 | 1 |
| Total | 40.12 | 37.8 | 35.42 | 34.44 | 36.74 | 34.79 |
| Tratado de Libre Comercio de América del Norte | | | | | | |
| Total | 856,482 | 1,014,751 | 1,224,127 | 1,686,788 | 1,149,208 | 1,581,357 |
| | Por país respecto al total mundial (%) | | | | | |
| Canadá | 3.75 | 3.23 | 4.36 | 3.76 | 4.25 | 3.62 |
| Estados Unidos | 11.41 | 14.83 | 12.32 | 19.34 | 11.96 | 18.74 |
| México | 1.55 | 1.46 | 2.62 | 2.81 | 2.59 | 2.75 |
| Total | 16.71 | 19.52 | 19.3 | 25.91 | 18.8 | 25.11 |
| Mercado Común de América del Sur | | | | | | |
| Total | 70,498 | 79,554 | 84,659 | 89,291 | 87,865 | 63,541 |
| | Por país respecto al total mundial (%) | | | | | |
| Argentina | 0.41 | 0.39 | 0.42 | 0.39 | 0.44 | |
| Brasil | 0.91 | 1.03 | 0.87 | 0.9 | 0.95 | 0.93 |
| Paraguay | 0.02 | 0.05 | 0.01 | 0.03 | 0.02 | 0.03 |
| Uruguay | 0.04 | 0.06 | 0.04 | 0.05 | 0.03 | 0.05 |
| Total | 1.38 | 1.53 | 1.34 | 1.37 | 1.44 | 1.01 |

Fuente: UNCTAD, *Handbook of Statistics*

Finalmente, debo decir: el proceso de regionalización acentúa el proceso de especialización que implica la nueva división internacional del trabajo, ello lo comento para el TLCAN en el Capítulo 3.

2.2.3. Las corporaciones transnacionales: propietarias de sistemas internacionales de producción y su dominio en la economía mundial

Una característica del capitalismo global contemporáneo es el trato que se le da a la inversión extranjera directa. Bajo el principio de que ésta es el principal mecanismo de vinculación entre las economías nacionales en un contexto de globalización, se han reemplazado las políticas que regulan la IED por una política de incentivos a la misma.

Actualmente, las principales características del comportamiento mundial de la IED son:

- Su actividad se centra en los países industrializados, los cuales son la principal fuente y mantienen la mayor recepción. Particularmente, Estados Unidos fue, hasta el 2002, tanto el principal emisor como receptor de IED. De acuerdo con el informe sobre inversiones en el mundo presentado por la UNCTAD en el 2002, casi el 70% de los flujos de entrada de IED se concentran en los países desarrollados y son diez economías (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Bélgica y Luxemburgo, Países Bajos, China, Alemania, Canadá, México y Hong Kong) las que mantienen el 60%, ocupando el primer lugar Estados Unidos, con el 17%.
- Una de las formas más dinámicas de la IED es la de fusiones y adquisiciones. Este indicador mantuvo una tasa de crecimiento anual de 49.8%, en el periodo 1996-2000. Por lo que no toda la IED se dirige a la creación de nuevas inversiones productivas, sino a procesos de renovación.
- En cuanto al destino sectorial, existe continuidad en los servicios, principalmente, financieros.

Ahora bien. Una parte muy importante de estos flujos de IED pertenecen a las empresas transnacionales (ETNs) y han sido las políticas económicas neoliberales las que han concedido total libertad para su actuación. La política de trato nacional a las empresas extranjeras y de no discriminación, la eliminación de las barreras a las transacciones internacionales y los avances tecnológicos son lo que han permitido la configuración de un sistema de producción internacional adecuado a las ETNs; en este sentido, se ha creado una

producción mundialmente integrada por empresas que figuran globales.⁹¹ Estas han fragmentado el proceso productivo en tantas partes como lo han requerido, distribuyendo las actividades en determinadas regiones y países, de acuerdo con ventajas comparativas y competitivas específicas (costos, recursos, logística y mercados).

Hoy en día, las ETNs se caracterizan por la intensidad de su integración a escala regional y mundial, y por el interés en que todo el sistema de producción bajo su mando sea eficiente. Estos procesos han determinado que la competencia mundial se desarrolle entre sistemas enteros de producción controlados por las ETNs, más que entre fábricas o empresas individuales.

Al respecto, de acuerdo con la UNCTAD, los actuales sistemas internacionales de producción dirigidos por las ETNs tienen tres elementos clave: el gobierno de la empresa, la cadena mundial de valor y la localización geográfica.

- *El gobierno de la empresa*

El gobierno de la empresa es entendido como la estructura de control que determina la distribución geográfica y funcional de las actividades empresariales y garantiza su coordinación. El gobierno de la empresa toma distintas formas, comprende desde los vínculos de propiedad (o accionarias) que hacen posible la supervisión y gestión directa de la empresa, hasta vínculos no accionarios que unen a intermediarios –proveedores, productores y vendedores–, que formalmente son independientes mediante diversas clases de relaciones, como la franquicia, las licencias, la subcontratación, los contratos de comercialización, las normas técnicas comunes o las relaciones estables basadas en la confianza.

- *La cadena mundial de valor*

La cadena mundial de valor se refiere a la organización y distribución de las actividades de producción; comprende la producción,

⁹¹ Las empresas transnacionales que son visiblemente globales en sus operaciones están en industrias como la automotriz, la electrónica de consumo, microelectrónica, aparatos domésticos, maquinaria de oficina, instrumentos farmacéuticos y servicios financieros, en Sánchez, Germán, "Globalización e innovación: una aproximación al tema", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, p. 175

distribución, comercialización y desarrollo tecnológico. Las cadenas de valor se fragmentan a medida que las funciones empresariales se van separando en actividades cada vez más especializadas. En muchas industrias, las ETNs tienden últimamente a concentrarse más en las funciones menos tangibles e intensivas en conocimientos de la cadena de valor, como la definición del producto, la I+D, los servicios de gestión y la comercialización. Este hecho ha provocado el aumento del número de fabricantes por contrato, que suelen ser las mismas grandes ETNs que tienen sus propios subcontratistas y proveedores. Además las grandes empresas transnacionales negocian actividades de innovación con otras instituciones, como laboratorios de investigación y universidades, lo cual está reforzando un proceso creciente de especialización dentro del sistema de producción internacional.

- *Localización geográfica*

Dentro de la globalización se han producido cambios en los factores que determinan el emplazamiento óptimo de las actividades de las ETN y, por tanto, en la distribución geográfica de la tecnología, la producción y las actividades de comercialización en el seno de los sistemas internacionales de producción. La tendencia a una integración geográfica cada vez mayor es relativamente nueva, las cadenas de suministro se han extendido a nuevas áreas del planeta y han integrado actividades regionales de producción que antes estaban separadas.⁹²

Por lo antes mencionado, los sistemas de producción internacional de las ETNs pueden tomar diversas formas: desde los sistemas apoyados en la entrada de IED y dinamizados por la acción de los productores, en los cuales domina el comercio entre las filiales de las respectiva ETNs, hasta las redes de proveedores independientes basadas en vínculos no accionarios e impulsadas por la demanda de los compradores, como la subcontratación internacional y la fabricación por contrato.⁹³

⁹² United Nations Conference On Trade And Development, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2002 (Panorama general)*, 2002, p. 47-49

⁹³ *Ibid.*, p.42

Por otra parte, los sistemas internacionales de producción representan la conformación de cadenas mundiales de valor de baja, mediana y alta tecnología. En localidades con baja intensidad tecnológica las ETNs, por lo general, se encargan de coordinar a los productores además de establecer sus propias filiales, haciendo uso de ventajas comparativas de costos, principalmente de la fuerza de trabajo. Mientras existen centros focales ubicados en los países desarrollados para actividades de compleja tecnología. En este sentido, las ETNs y sus filiales tienden a especializarse en ciertas actividades en algún elemento de la cadena de valor, por lo que una parte importante del comercio internacional ocurre hoy como un comercio intrafirma. El comercio intrafirma domina, sobre todo, en las partes y componentes de las industrias más dinámicas: las manufacturas no basadas en la explotación de recursos naturales, particularmente, las industrias de la electrónica y la automotriz.

Así, uno de los rasgos del actual capitalismo es la creación de estructuras productivas mundiales bajo el mando de empresas transnacionales. Estas adoptan decisiones de localización que permiten elevar la productividad y competitividad de sus industrias, fraccionando el proceso de trabajo a escala internacional, logrando con ello optimizar la cadena de valor. Este fraccionamiento de los procesos productivos ha desarrollado sistemas de producción flexibles y formas de organización industrial basadas en la contratación y subcontratación internacional, reforzando la especialización nacional en determinadas etapas del proceso productivo. En este sentido, se ha redefinido la división internacional del trabajo, trasladando a la periferia del sistema las actividades industriales con mayor intensidad de mano de obra, así como las actividades más contaminantes.⁹⁴ Mientras los países industrializados se concentran en los procesos con alto valor agregado.

Antes de concluir con la descripción de algunos datos sobre las ETNs, es conveniente puntualizar dos hechos en torno a la IED. En primer lugar, su concentración en los países industrializados, particularmente Estados Unidos de Norteamérica, manifiesta un "proceso de recentralización del capital".⁹⁵ Segundo, este proceso de

⁹⁴ Fernández, José, "La economía mundial desde la perspectiva del ciclo largo", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, p. 71

⁹⁵ Rivera, Jesús, "Siete tesis sobre IED y economía mundial", en Jaime Estay, *et al.*, *La globalización de la economía mundial*, 1999, pp. 256-257

centralización del capital avanza mediante las fusiones y adquisiciones; esto es: un menor número de empresas posee los medios de producción y fuerza de trabajo para abastecer al mercado mundial.⁹⁶

Actualmente (2001) existen 65,000 empresas transnacionales con 850,000 filiales en el extranjero. El valor agregado por las ETNs es estimado en 3.5 trillones de dólares y las ventas totales en 18.5 trillones, comparado con las exportaciones mundiales de bienes y servicios no factoriales que suman 7.4 trillones de dólares. En el 2001, el producto de las filiales extranjeras fue aproximadamente un 11% del producto mundial, en comparación con el 7% en 1990. Hecho que se manifestó en la brecha que el crecimiento anual del producto de las filiales extranjeras mantiene con respecto al crecimiento del PIB mundial. Por ejemplo, de 1986 a 1990 la tasa de crecimiento anual del producto de las filiales fue de 18.8%, mientras el PIB mundial mantuvo una tasa de 11.5%. Durante 1991-2000, éstas fueron de 6.7% y 6.5%, para 1996-2000 de 12.9% y 1.2%, respectivamente. Incluso en el 2001, la tasa de crecimiento anual de la producción para las filiales transnacionales se ubicó en 8.3%, mientras la tasa del PIB mundial fue de tan sólo 2.0%.⁹⁷

Cuadro 5

| | Indicadores selectos de las empresas transnacionales, 1982-2001 (Billones de dólares y Porcentajes) | | | | | | | | |
|--|--|--------|--------|------------------------------------|-----------|-----------|------|------|------|
| | Valor en precios corrientes (Billones de dólares) | | | Crecimiento anual (Porcentajes) | | | | | |
| | 1982 | 1990 | 2001 | 1986-1990 | 1991-1995 | 1996-2000 | 1999 | 2000 | 2001 |
| <i>Filiales extranjeras</i> | | | | | | | | | |
| Ventas | 2 541 | 5 479 | 18 517 | 16.9 | 10.5 | 14.5 | 34.1 | 15.1 | 9.2 |
| Producto bruto | 594 | 1 423 | 3 495 | 18.8 | 6.7 | 12.9 | 15.2 | 32.9 | 8.3 |
| Recursos totales | 1 929 | 5 759 | 24 952 | 19.8 | 13.4 | 19 | 21.4 | 24.7 | 9.9 |
| Exportaciones | 670 | 1 169 | 2 600 | 14.9 | 7.4 | 9.7 | 1.9 | 11.7 | 0.3 |
| Empleo (Miles) | 17 987 | 23 858 | 53 581 | 6.8 | 5.1 | 11.7 | 20.6 | 10.2 | 7.1 |
| <i>Total Mundial</i> | | | | | | | | | |
| PIB (en precios corrientes) | 10 805 | 21 672 | 31 900 | 11.5 | 6.5 | 1.2 | 3.5 | 2.5 | 2 |
| Exportaciones de bienes y servicios no factoriales | 2 081 | 4 375 | 7 430 | 15.7 | 8.7 | 4.2 | 3.4 | 11.7 | -5.4 |

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, 2002, p. 4

⁹⁶ Fernández, José, *op. cit.*, p. 71

⁹⁷ United Nations Conference On Trade And Development, *World investment report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, 2002, pp. 4-5

En el 2001, del total mundial de exportaciones de bienes y servicios no factoriales, 35% perteneció a las filiales transnacionales, participación 8.3 por ciento mayor respecto a 1990. Además, durante 1996-2000, el crecimiento anual de las exportaciones realizadas por las filiales fue mayor a las exportaciones mundiales, por lo que la tasa de crecimiento de las exportaciones de las filiales extranjeras se situó en 9.7%, mientras la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales fue de 4.2%. Asimismo, los empleos bajo el mando de las filiales extranjeras de las transnacionales se incrementó de 23 millones 858 mil personas, en 1990, a 53 millones 581 mil, en el 2001; esto es, una TCMA de 8.4%.⁹⁸ Evidentemente, estas cifras manifiestan una mayor participación de las empresas transnacionales en la economía mundial, a partir de la imposición de las políticas económicas neoliberales, convirtiéndose estas corporaciones en los principales agentes de la internacionalización del capital.

Dentro de las 65,000 ETNs que avanzan en sus índices de transnacionalización⁹⁹ destacan 100 empresas no financieras (encabezadas por Vodafone, General Electric, Exxon Mobil) cuyo índice de transnacionalización promedio se situó, en el 2000, en 56%. Además, su valor agregado¹⁰⁰ como un porcentaje del PIB mundial representó el 4.3%, comparado con el 3.5% de 1990; sus ventas ocuparon el 15% del PIB mundial; poseyeron el 26.6% del empleo total de las filiales transnacionales extranjeras y mantienen la tendencia de acumular un tercio de la IED mundial. El 49% de estas cien ETNs se encuentran en la Unión Europea, destacando el 14% del Reino Unido y el 13% de Alemania; el 25% se sitúa en América del Norte, ocupando 23% Estados Unidos y 2% Canadá; Japón cuenta con el 16%; y el 10% restante está distribuido en nueve economías encabezadas por Suiza, con un 3%, Venezuela y México, estas últimas con un 1%. Las industrias más dinámicas de estas 100 ETNs son el sector eléctrico, automotriz, petrolero (explotación y distribución) y alimentos y bebidas. Empresas que suman 47 de las 100 ETNs más grandes.¹⁰¹

⁹⁸ *Ibid.*

⁹⁹ De acuerdo con la UNCTAD, el índice de transnacionalización puede ser usado para capturar la dimensión externa de las actividades de cierta ETNs. Éste es un promedio de tres proporciones: recursos externos/recursos totales, ventas externas/ventas totales y empleo externo/ empleo total.

¹⁰⁰ El valor agregado definido como la suma de salarios, pre-impuestos ganancias, depreciación y amortizaciones.

¹⁰¹ United Nations Conference On Trade And Development, *World investment report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, 2002, pp. 85-97

En conclusión, las empresas transnacionales se han convertido en agentes directores de la internacionalización de la producción, además sus estrategias de inversión condicionan el nuevo orden internacional. El liderazgo de la economía mundial corresponde a los principales países de la OCDE y a los nuevos países industrializados del Sudeste Asiático.

Cuadro 6

| Indicadores de las 100 ETNs más grandes del mundo, 1990-2000 | | | | |
|---|------------|------------|--|-----------------------------|
| (Billones de dólares, Número de empleos y Porcentajes) | | | Valor agregado como porcentaje del PIB mundial | |
| | 2000 | 1999 | Variación 2000 vs. 1999 | 1990 2000 |
| Recursos | | | | <i>Top 10 ETNs</i> 1.0 0.9 |
| Extranjero | 2 554 | 2 115 | 20.8 | <i>Top 20 ETNs</i> 1.8 1.5 |
| Total | 6 293 | 5 101 | 23.4 | <i>Top 50 ETNs</i> 2.9 2.8 |
| Ventas | | | | <i>Top 100 ETNs</i> 3.5 4.3 |
| Extranjero | 2 441 | 2 129 | 14.6 | |
| Total | 4 797 | 4 318 | 11.1 | |
| Empleo¹ | | | | |
| Extranjero | 7 132 946 | 6 057 557 | 17.8 | |
| Total | 14 257 204 | 13 385 861 | 6.5 | |
| Índice promedio de transnacionalización ² | 55.7 | 52.3 | 3.4 | |

¹ Número de personas

² Es calculado como el promedio de tres relaciones: recursos externos/recursos totales, ventas externas/ventas totales y empleo externo/empleo total

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, 2002, p. 89,91

2.2.4. Un sistema financiero global sin regulaciones

El presente sistema financiero internacional es un sistema trasfronterizo, activo las veinticuatro horas, y en él cuantiosas sumas de capital entran y salen de un país según las perspectivas locales y sin ninguna regulación. Este sistema, caracterizado por un capital altamente líquido, es negociado en grandes volúmenes dentro de los complejos mercados financieros a través de una cartera de instrumentos cada día más amplia y diversa.

Dentro del capitalismo contemporáneo ha adquirido una mayor importancia el capital dinero, no únicamente como inversión extranjera directa dispuesta a comprar activos físicos y generar nuevas inversiones productivas, sino también como inversión extranjera

indirecta. Ésta es canalizada a través de fondos de pensiones, *mutual funds*, fondos de cobertura, compañías de seguros y otras inversiones institucionales que cruzan las fronteras en minutos para lograr una alta rentabilidad. Se trata de transacciones cambiarias así como del uso de mercados de derivados donde se negocian las compras y ventas a futuro de divisas.¹⁰²

Estos flujos internacionales de capital, generalmente de corto plazo, resultan altamente volátiles. Esto es, una parte del capital financiero se aprovecha de la estructura aún inter-nacional y de la liberalización de los mercados financieros nacionales para obtener ganancias provenientes de actividades especulativas¹⁰³ que son capaces de generar fuertes crisis, como la de México, en 1994; Rusia, en 1998; y Brasil, en 1999.

Por otra parte, actualmente una mayor proporción de las transacciones internacionales se relaciona más con las operaciones financieras, en comparación con la compra y venta de mercancías y servicios. Esto es resultado de la mayor actividad financiera de las grandes corporaciones; las cuantiosas operaciones que se realizan con acciones de empresas extranjeras; la expansión de las bolsas y mercados de valores y, sobre todo, por la actividad de los mercados cambiarios.

Un hecho fundamental en este proceso es que las sumas de capital dinero que operan en los mercados financieros globales representan un gran volumen de "capital ficticio"¹⁰⁴, dinero que no procede directamente del proceso productivo e incluso se valoriza con cierta autonomía de éste.¹⁰⁵ Por último, los avances en la informática y las comunicaciones han sido determinantes para dar viabilidad al actual volumen de transacciones financieras, estableciéndose operaciones electrónicas o virtuales.

¹⁰² Cardero, Elena, *et al.*, "Sistema financiero internacional: los temas a debate", en Guadalupe Mantey, *et al.*, *Globalización financiera e integración monetaria. Una perspectiva desde los países en desarrollo*, 2002, p. 218

¹⁰³ Martínez, Javier, *op. cit.*, p. 64

¹⁰⁴ Capital en forma de títulos de valor (acciones, obligaciones de las empresas, deuda pública del Estado, entre otros) que proporcionan a los emisores el derecho de percibir dividendos, si los montos fueron invertidos en el proceso productivo, y a los poseedores de las obligaciones una ganancia en forma de intereses.

¹⁰⁵ Aguilar, Alonso, *op. cit.*, p. 376

Capítulo 3

Neoliberalismo en México, proceso de ajuste estructural, TLCAN y las políticas macroeconómicas convencionales

3.1. La modalidad de acumulación orientada a las exportaciones, un proyecto neoliberal excluyente

Ante un capitalismo que concibe más que nunca, desde la década de los ochenta del siglo XX, a los mercados externos como detonantes del crecimiento económico nacional, un patrón de industrialización orientado al exterior se impuso a México mediante las políticas fondomonetaristas y los dictados del Consenso de Washington.

En términos generales, se planteó que el modelo de crecimiento secundario exportador o Industrialización Orientada a las Exportaciones (IOE), en primer lugar, lograría los encadenamientos industriales necesarios; en segundo lugar, se crearía una relación directa entre el aumento de las exportaciones y el crecimiento económico, ascendiendo el ingreso en divisas; en tercer lugar, a partir del libre comercio la competencia promovería un proceso de innovación y transferencia tecnológica, elevaría la productividad y fomentaría una tendencia a la baja de los precios; y en cuarto lugar, se crearían economías a escala, las cuales fomentaría una mayor especialización, ello dentro de la NDIT.

El éxito del nuevo modelo está medido por la expansión del comercio exterior, de tal forma que lograr un superávit es sinónimo de prosperidad. Y en caso de existir déficit comercial, el cual se supone cada vez será menor, su financiamiento depende de la inversión extranjera, repatriación de capitales y de los nuevos créditos externos.

Asimismo, las bases del triunfo están en mantener condiciones macroeconómicas estables, particularmente una inflación controlada y un tipo de cambio competitivo capaz de estimular las exportaciones. Además, la viabilidad de este modelo, según los teóricos, no se concibe sin un proceso creciente de liberalización comercial.

De entrada el planteamiento convencional de la IOE¹⁰⁶ soslaya los factores que determinan la creación de brechas comerciales entre naciones, como son las ventajas absolutas y dinámicas, y los encadenamientos intraindustriales que tienen a favor ciertas economías. Elementos que hacen del intercambio comercial una relación asimétrica y de dominación por parte de las economías más desarrolladas. En este sentido, la visión convencional de la IOE refleja el abuso del conocimiento de las desigualdades en el desarrollo previo de las naciones no industrializadas para competir en el mercado mundial, hecho que se traduce en la mayor dependencia externa de los países en vías de desarrollo, como es el caso de México, a pesar de estar incluido en los países de la OCDE desde 1994.

Por lo tanto, el primer problema para el éxito del modelo secundario exportador es un asunto teórico y práctico. El problema de las asimetrías ínter-nacionales no es considerado, la pregunta es ¿por qué? La respuesta, en estricto sentido, es porque se trata de una industrialización neoliberal establecida a través del FMI y el BM, y comandada por los intereses de las grandes corporaciones transnacionales estadounidenses. Se trata de un proyecto que no incluye en forma real a la planta productiva nacional exportadora.

Además, la perspectiva neoliberal de la IOE está vinculada a la creencia de que el desarrollo industrial es resultado de la competencia perfecta y el desenvolvimiento libre de las fuerzas del mercado, de donde resulta que las condiciones macroeconómicas determinarán el acontecer microeconómico. Es decir, bajo este enfoque, la industrialización no necesita políticas de intervención sectorial activas, pues la estructura industrial mantiene un proceso de ajuste automático respecto a las ventajas comparativas de costos, lo que ésta requiere

¹⁰⁶ El modelo secundario exportador convencional parte de los siguientes supuestos:

- Cada país, al especializarse en ciertas ramas de la producción de acuerdo con su factor productivo abundante, logrará una integración eficiente en el mercado mundial ejercitando su ventaja comparativa de costos.
- La expansión de las exportaciones que resulta del proceso anterior contribuye, mediante el empleo de recursos inactivos, al aumento del ingreso nacional.
- El uso de recursos inactivos genera eslabonamientos productivos hacia adelante y hacia atrás en la medida en que las industrias exportadoras demandan insumos domésticos.
- Las exportaciones constituyen una fuente de divisas para el financiamiento de las importaciones de bienes intermedios y de capital, en un principio necesarias para la renovación de la planta productiva nacional.
- La mayor competencia a la que se someten las economías nacionales, particularmente los sectores exportadores, crea la necesidad de un proceso de innovaciones tecnoproductivas que conducen a un mayor desarrollo económico.
- En la medida en que aumentan las exportaciones y los sistemas tecnoproductivos se vuelven más eficientes, se logran métodos de producción a gran escala.
- La explotación de las ventajas comparativas, el empleo de nuevos métodos de producción, las economías de escala generadas y el uso de una mayor capacidad instalada incrementan la eficiencia de las inversiones productivas.

son políticas de apertura comercial, abolición de las barreras arancelarias y no arancelarias, control de la inflación, un tipo de cambio competitivo y equilibrios macroeconómicos locales.

3.2. El proceso de ajuste estructural ortodoxo y heterodoxo

Como mencioné en el segundo capítulo, bajo la crisis mundial del capitalismo y la crisis de deuda externa de las economías latinoamericanas se produjo un cambio en las políticas económicas para el crecimiento. La fe absoluta en las libres fuerzas del mercado y la iniciativa privada, los beneficios de la liberalización y las políticas económicas del lado de la oferta fueron las líneas generales que los organismos financieros internacionales, particularmente el FMI y el BM, y los círculos académicos convencionales proclamaron para el crecimiento de las naciones latinoamericanas, a partir de la década de los ochenta.

De acuerdo con tales principios, la crisis de deuda externa en el México de 1982, misma que ascendió a 89 mil millones de dólares, no sólo sería solucionada por ayuda financiera. La verdadera ayuda, dijo Reagan, vendría de definir una nueva política de crecimiento basada en la fortaleza de los mercados privados. Además, en forma retórica se mencionó que México tenía que integrarse al mercado mundial y abandonar las políticas proteccionistas e intervencionistas que habían caracterizado a la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), las cuales no habían llevado más que a un fuerte crecimiento de la inflación, a un abultado déficit y endeudamiento externo.¹⁰⁷

De forma inmediata, la insolvencia de México sobre las obligaciones financieras con el exterior fue producto de una restricción crediticia externa, resultado, en primer lugar, de la poca confianza en que México pudiera continuar solventando las altas cargas financieras ante la caída internacional del precio del petróleo y la menor entrada de divisas que de ello resultaba; en segundo lugar, del alza de la tasa de interés internacional y el ascenso de las erogaciones del pago del servicio de la deuda externa que ésta generaba. Sin embargo, la

¹⁰⁷ La deuda externa del sector público pasó de 4 704 millones de dólares en 1971 a 64 806 millones de dólares en 1981, lo que significa que en diez años se multiplicó 13.7 veces; por otra parte, el déficit financiero del sector público pasó de 2.5% del PIB en 1971 a 17.82% en 1982, y la inflación pasó de 5.5% en 1971 a 28.7 en 1981 y 98.9% en 1982, en Huerta, Arturo, *Liberalización e inestabilidad económica en México*, 1992, p. 35; Clavijo, Fernando, et al., *Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México 1982-1999*, 2000, p. 42

incapacidad de pago también reveló los problemas estructurales con los que se había desarrollado la ISI, caracterizada por un crecimiento desequilibrado de los sectores productivos, un alto coeficiente importado y un bajo factor de exportaciones, altos niveles de endeudamiento interno y externo y, en su última etapa, unos ingresos públicos totalmente dependientes de las exportaciones petroleras.

Lo primero que se determinó fue que las políticas de estabilización para generar un superávit comercial y del sector público, controlar la inflación y lograr equilibrio en la balanza de pagos debían actuar sobre el nivel de demanda agregada. Ello mediante la restricción del déficit público. Y es que, de acuerdo con el diagnóstico imperante, el motivo de los desequilibrios externos eran causa de una demanda interna que había crecido más allá de lo que las condiciones productivas locales podían sustentar, resultado, a la vez, de un déficit público creciente.

El objetivo era restringir la demanda a través de la reducción de las importaciones y la producción, incluyendo medidas de contracción monetaria y crediticia, así como un fuerte descenso del gasto público. En este sentido, los programas de ajuste se avizoran contraccionistas, ya que si no se dispone de recursos externos para mantener los desequilibrios internos y externos se procede a contraer la actividad económica con el fin de reducir tales desequilibrios.

También se pronunció la liberalización comercial y la apertura a los flujos financieros externos. Esto dentro de las exigencias de la internacionalización del capital, teniendo un supuesto teórico: en presencia de aranceles bajos y de una liberalización de los flujos de capital externo, las tasas de variación de los precios internos se equiparan con la inflación esperada, lo cual, en teoría, es resultado del cumplimiento de la Ley del Precio Único.

De esta manera, se siguió un primer programa de ajuste, altamente recesivo, de diciembre de 1982 a diciembre de 1987, conocido como el Programa Ortodoxo de Estabilización, cuyas principales medidas fueron contraer la actividad económica y liberar los precios. La finalidad era lograr un superávit comercial externo y del sector público que permitiera hacer frente a las obligaciones financieras con los acreedores extranjeros. Sin embargo, el fracaso del Programa

Ortodoxo en el control de la inflación llevó a un segundo programa de corte heterodoxo (1988-1991).

En este sentido, la nula capacidad del programa ortodoxo para reducir la inflación provocó que, en el marco de análisis heterodoxo, se comprobara que la inflación no es resultado únicamente de una demanda excedente. Los mecanismos de indexación y de formación de expectativas pueden contribuir a desatar un proceso inflacionario. Por lo que es necesario, entre otras medidas, formar acuerdos entre los diferentes agentes económicos, de ahí el Pacto para la Estabilidad y Crecimiento Económico.

3.2.1. Programa Ortodoxo (1982-1983 a 1987), objetivos, medidas y resultados

Objetivos

- 1.- Saneamiento fiscal primario y la generación de un excedente comercial que permitiera servir la deuda externa pública y privada.
- 2.- Hacer frente a los desequilibrios internos y externos de la economía, en la perspectiva de disminuir las presiones inflacionarias.

Medidas

Ajuste de los precios y tarifas del sector público; se redujeron los subsidios y otras partidas de egresos, como inversión pública y gasto social. También se siguió una política contraccionista (fiscal, monetaria y crediticia), de liberalización del comercio exterior y de liberalización de precios (precios privados, tasas de interés, tipo de cambio y contracción de salarios reales) con el fin de incrementar la producción, el ahorro, lograr un superávit de comercio exterior y disminuir el déficit público.

Cabe mencionar que el objetivo de un saldo comercial a favor del país y de un superávit fiscal primario hicieron de las políticas devaluatorias y contraccionistas las líneas generales del programa, manteniendo el tipo de cambio un papel activo en el ajuste económico. Simultáneamente, en el nuevo modelo es importante el manejo de la tasa de interés para evitar la fuga de capitales, promover su entrada y

propiciar así una situación solvente en la balanza de pagos y en la reserva internacional.¹⁰⁸

Resultados

La contracción del gasto público programable logró un superávit primario. Sin embargo, ante la reducción de los flujos de financiamiento externo se optó por el financiamiento del déficit público, mediante deuda interna y externa, proceso que resultó en cargas crecientes del servicio de la deuda pública. Por lo que, al incluirse el pago de intereses el déficit financiero, no desapareció. Entonces, el déficit público adquirió un carácter financiero.

Respecto a la deuda pública interna, su financiamiento mantuvo un monto creciente en el mercado bursátil, de ahí el *boom* de la bolsa de valores en 1985, 1986 y 1987. Además, la drástica reducción de los flujos de financiamiento externo acentuó la dependencia del déficit fiscal con la política monetaria, limitando los márgenes de las autoridades monetarias para reducir la inflación vía descenso del crédito interno. Contraponiéndose, de esta manera, la política de alza de la tasa de interés para fomentar el ahorro con las necesidades del sector público. Así, entre 1983 y 1986 —este último, año en que se suscita el Plan Baker de reestructuración de la deuda externa— la restricción monetaria afectó principalmente al sector privado.

Al mismo tiempo en que se incrementó la tasa de interés interna para promover el ahorro, se procedió a devaluar el peso para incentivar las exportaciones y restringir las importaciones. En este sentido, la apertura comercial bajo el programa ortodoxo de estabilización fue acompañada por una política devaluatoria, misma que aumentó los costos financieros de los sectores endeudados con el exterior y los costos productivos de aquellos que producían con altos coeficientes de importación. Al no querer ver reducidos sus márgenes de ganancia, el sector privado enfrentó estas presiones de costos mediante alzas de precios. Además, el alza de la tasa de interés interna afectó a los sectores productivos privados altamente endeudados que, del mismo modo, trasladaron su mayor costo financiero a sus precios.

¹⁰⁸ Huerta, Arturo, *op. cit.*, 1992, p. 38

El impacto que la indexación de la tasa de interés y del tipo de cambio tenían sobre el pago del servicio de la deuda pública forzó al sector estatal a indexar sus precios, tarifas e ingresos tributarios con el objetivo de disminuir su déficit. Nuevamente, el sector productivo privado, para proteger sus márgenes de ganancia y planta productiva, respondió al alza de precios y tarifas públicas (efectuadas o posibles) aumentando sus precios.

Pese al descenso de los salarios reales, las condiciones del sector exportador no eran apropiadas para hacer frente a la competencia externa, por lo que se comenzó un proceso de depuración *darwiniano* de la planta productiva nacional. Conjuntamente, el alza de la tasa de interés mermó la capacidad productiva de los sectores altamente endeudados, acentuando las limitantes a la inversión que habían sido generadas por las medidas contraccionistas.

De esta manera, la opresión de los salarios reales y las políticas contraccionistas (fiscal y crediticia) restringieron el mercado interno más allá de las capacidades productivas endógenas, pues se tenía que generara un superávit comercial. Simultáneamente, estas medidas desestimularon la inversión en medio de una creciente inflación. Una reactivación de la economía ante los problemas productivos y financieros existentes hubiera generado más presión sobre los equilibrios externos, de ahí el papel "inactivo" de las reservas internacionales generadas en el periodo de ajuste ortodoxo.

En resumen, el sector público optó por indexar el alza de la tasa de interés (que hacía frente por su mayor demanda de créditos) a los precios y tarifas de sus bienes y servicios. Medida que se acentuó al indexar el efecto que la devaluación tenía sobre el servicio de la deuda pública. El impacto de ambas medidas sobre el sector productivo privado, junto con las limitantes que para éste produjeron las medidas contraccionistas del ajuste, ocasionaron un proceso recesivo inflacionario en la economía mexicana.

Resultados en cifras

La participación de los gastos públicos (excluido los intereses) en relación al PIB, pasó de 36.1%, en 1981, a 23.5%, en 1989. Esto repercutió en un superávit primario de las finanzas, pero el déficit

financiero neto del sector público pasó de 8.9% del PIB, en 1983, a 16.5, en 1987.

Por concepto de intereses de la deuda externa, de 1982 a 1987 se transfirieron recursos por un total de 61 mil 095 millones de dólares y la inversión bruta fija cayó en 39.2%. La inversión, que en 1981 representó 24.1% del PIB, pasó a 15.4%, en 1987.

De 1982 a 1987, los superávits de comercio exterior se lograron en un marco donde el crecimiento del PIB cayó de 7.9%, en 1981, a 1.8%, en 1987, con tasas de crecimiento negativas entre 1982-1983 y 1986; y cuando la inflación tuvo un crecimiento promedio anual de 91.9%, de diciembre de 1981 a diciembre 1987.

La tasa de interés interna pasó de -24.9, en 1982, a un máximo de 6.3, en 1986, descendiendo a (4.1) en 1987. El rendimiento real de los Cetes pasó de (21.2), en 1982, a 3.7 en 1987, alcanzando un máximo de 15.8 en 1986. La reserva internacional pasó de 1 mil 832 millones de dólares a 13 mil 715 millones de dólares, en 1987.

Los salarios mínimos reales pasaron de una tasa de crecimiento de (4.3%) en 1982, adquiriendo una caída máxima de (23.3%), en 1983, y para 1987 fue de (6.1%).¹⁰⁹

3.2.2. Programa Heterodoxo (1988 a 1991), objetivos, medidas y resultados

Las políticas contraccionistas (fiscal y crediticia) y la restricción de los salarios reales no fueron suficientes para controlar la inflación en el programa de ajuste ortodoxo. Ahora, se trataba de combinar las políticas contraccionistas con el control del tipo de cambio, precio al cual todos los restantes, con excepción de los salarios, estaban indexados. Por lo que siendo el punto de referencia del alza de precios, la estabilidad del tipo de cambio garantizaría el descenso de la inflación. Esto al mitigar el alza de los costos productivos y financieros, disminuyendo así las presiones sobre el déficit público y las que éste genera sobre los equilibrios macroeconómicos.

¹⁰⁹ *cf.*, Huerta, Arturo, *op. cit.*, 1992, pp. 203-227 (Apéndice estadístico); Clavijo, Fernando, *et al.*, *op. cit.*, pp. 44-51

Objetivos

- 1.- Combatir la inflación inercial, en general, eliminar el proceso inflacionario.
- 2.- Lograr expectativas favorables en los agentes económicos sobre precios y equilibrios macroeconómicos con la intención de establecer un ambiente de certidumbre para el futuro.

Primea etapa (de diciembre de 1987 a marzo de 1988)

La política de ingresos impuso indexaciones adelantadas con el fin de evitar distorsiones de los precios relativos que pudieran afectar los equilibrios macroeconómicos futuros, ya en la fase del control de precios. Una vez ajustados los precios, se crearían mejores condiciones para el control y reducción de la inflación.

Así, en una primera fase del programa heterodoxo, se subvaluó el tipo de cambio, aumentaron los precios y tarifas de bienes y servicios públicos, ascendió la tasa de interés y se liberalizaron los precios del sector privado (bajo permisos gubernamentales). Esto con el fin de disminuir las presiones sobre precios dentro de la fase de control, colocándolos *ex ante* por encima de su nivel de equilibrio. En el caso del tipo de cambio, el propósito era que en el periodo en el que se mantuviera controlado contará con un margen que evitara su sobrevaluación. Para los precios privados, el objetivo fue que alcanzaran su nivel de equilibrio después de estabilizarlos.

Segunda etapa (de abril de 1988 a 1991)

Medidas

El planteamiento fue que el control de precios claves (tipo de cambio, precios públicos, salarios y ciertos precios de productos básicos), mediante acuerdos entre los diversos agentes económicos, aparta el proceso acelerado de indexación de precios y, de esta forma, asegurar un ingreso real constante. Asimismo, el control de precios tiene que ir acompañado de políticas contraccionistas para disminuir las presiones que sobre los precios tiene la demanda. Además, la estabilidad del tipo de cambio (el cual es un precio de arrastre sobre

los restantes, excepto los salarios) requiere una gran disponibilidad de divisas vía aumento de las reservas internacionales.

Las medidas que bajo el programa de estabilización heterodoxo "sustentaron" la reducción de la inflación fueron: el uso de un ancla cambiaria; el control de precios considerados clave; las políticas contraccionistas, principalmente, de saneamiento fiscal que disminuyeran las presiones sobre los equilibrios macroeconómicos y la estabilidad cambiaria, pero también que logran generar expectativas favorables para los agentes económico privados, incentivándolos a sumarse al acuerdo de no aumentar precios; la continuación de la liberalización comercial del programa ortodoxo, bajo sus mismos principios.

Respecto al control del tipo de cambio, se estableció un ritmo de deslizamiento gradual con respecto al dólar equivalente a 0.10 centavos diarios, el cual fue paulatinamente reducido a 0.08 y 0.04 centavos diarios, entre 1989 y 1991. Paralelamente, el diferencial entre el tipos de cambio controlado y libre se redujo prácticamente a cero. Por lo que, en noviembre de 1991, se eliminó el doble mercado de cambios vigente desde 1982 y se estableció un mercado único con una banda de flotación: el límite inferior permaneció fijo y el límite superior se fue deslizando gradualmente en función de la cotización máxima de venta del tipo de cambio bancario al menudeo.¹¹⁰

Resultados del programa de ajuste heterodoxo, incluido el periodo 1991-1994

La estabilidad del tipo de cambio se logró por la disciplina fiscal y por una mayor "holgura" en el sector externo. Este último factor fue producto, principalmente, de la renegociación de la deuda en el marco del Plan Brady (1989) y la afluencia de capitales tanto, por el proceso de privatización, como por las expectativas favorables para el capital extranjero que comenzó a ofertar el TLCAN. Sin embargo, las reservas internacionales no se incorporaron a la base monetaria, ya que la función de la reserva internacional (en un contexto de ajuste en una economía abierta) es afrontar las presiones sobre el sector externo y mantener estable el tipo de cambio.

¹¹⁰ Clavijo, Fernando, *et al.*, *op. cit.*, p. 52

Por otra parte, pese a que la política del pacto logró que los precios crecieran en menor proporción que durante la aplicación de la política ortodoxa, el alza de precios en la primera fase del programa heterodoxo llevó a retirar el objetivo inicial de ajustar mensualmente los salarios, los precios del sector público y el tipo de cambio. De esta manera, se decidió sólo un reajuste salarial en marzo de 1988 y no modificar los precios del sector público, ni del tipo de cambio, el cual se mantuvo fijo de marzo a diciembre de 1988. Cabe mencionar que los salarios nominales no fueron reajustados al crecimiento de los precios, provocando un deterioro del poder adquisitivo.

Los ingresos por privatizaciones de activos públicos tuvieron un papel determinante en la estabilidad del tipo de cambio nominal. Sin embargo, esta estabilidad dependió, también, del diferencial de la tasa de interés real interna respecto a la de los mercados internacionales. La tasa de interés real interna incentivó un creciente flujo de capitales extranjeros, con la cual se logró más que una estabilización del tipo de cambio; es decir, se fue creando un proceso de apreciación del peso. Esto es, "la tasa de interés real nacional por arriba de la internacional se elevó con un gran diferencial desde 1989 a 1990 y de 1992 a 1994-1995, lo que provocó un flujo espectacular de capitales hacia México".¹¹¹

La política cambiaria en el programa heterodoxo tuvo como característica una depreciación del peso menor a la tasa inflacionaria, proceso que incitó una apreciación del peso, la cual se reforzó por los crecientes flujos de capital a México, cuyo fin era contener las presiones externas a las que estaban conduciendo las políticas de liberalización económica. El déficit de la balanza comercial era creciente tanto por la liberalización comercial, como por la apreciación cambiaria.

Asimismo, el descenso de la tasa de interés internacional, hasta principios de 1994, condujo a un mayor endeudamiento del sector privado y bancario, ya que no únicamente se endeudaron en el extranjero para proyectos productivos (los menos), sino para invertir dicho monto dinerario en el sistema financiero mexicano que ofrecía mejores condiciones de rentabilidad (los más).

¹¹¹ Martínez, Francisco, *Efectos de la liberalización financiera sobre el crecimiento económico de México, 1988-2001*, 2003, p. 15

Cuadro 7

| Indicadores macroeconómicos de la economía mexicana, 1989-1994 | | | | | | | |
|--|-----------------------|---------|-----------------|---------|---------|---------|-----------|
| | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1989-1994 |
| | | | TCA (%) | | | | TCMA (%) |
| PIB (precios de 1993) | 4.20 | 5.07 | 4.22 | 3.63 | 1.95 | 4.42 | 3.85 |
| | (Millones de dólares) | | | | | | |
| Balanza comercial | 405 | -882 | -7,279 | -15,934 | -13,481 | -18,464 | |
| Manufactura sin maquila | -9,332 | -12,218 | -16,581 | -23,708 | -21,249 | -25,236 | |
| Maquila | 3,001 | 3,551 | 4,051 | 4,743 | 5,410 | 5,803 | |
| Comercio exterior | | | TCA (%) | | | | TCMA (%) |
| Exportaciones totales | 14.60 | 15.75 | 4.86 | 8.22 | 12.32 | 17.34 | 11.60 |
| Importaciones totales | 23.80 | 19.64 | 20.13 | 24.34 | 5.21 | 21.39 | 17.94 |
| | | | TCA (%) | | | | TCMA (%) |
| Formación bruta de capital fijo | 5.75 | 13.12 | 10.99 | 10.84 | -2.53 | 8.39 | 8.01 |
| | (Millones de dólares) | | | | | | |
| Balanza en cuenta corriente | -5,821 | -7,451 | -14,647 | -24,438 | -23,399 | -29,662 | 38.50 |
| Superávit en cuenta de capital | 2,075 | 8,115 | 24,786 | 26,486 | 32,341 | 14,976 | 48.49 |
| Inversión extranjera | 3,627 | 6,042 | 17,515 | 22,434 | 33,208 | 19,520 | 40.02 |
| Directa | 3,176 | 2,633 | 4,761 | 4,393 | 4,389 | 10,973 | 28.14 |
| De cartera | 451 | 3,408 | 12,753 | 18,041 | 28,819 | 8,547 | 80.08 |
| Reservas internacionales | 6,329 | 9,863 | 17,726 | 18,942 | 25,110 | 6,278 | TCMA (%) |
| Deuda externa | 89,317 | 100,908 | 110,985 | 111,093 | 125,183 | 134,999 | 8.61 |
| Sector Público | 76,059 | 77,770 | 79,988 | 75,755 | 78,747 | 85,436 | 2.35 |
| Sector Privado | 13,258 | 23,138 | 30,997 | 35,338 | 46,436 | 49,564 | 30.18 |
| Tasa de inflación | | | | | | | |
| dic/dic | 19.7 | 29.9 | 18.8 | 11.9 | 8.0 | 7.1 | |
| Promedio anual | 20.0 | 26.7 | 22.7 | 15.5 | 9.8 | 7.0 | |
| Tasa de Interés¹ | | | | | | | |
| México, TI real | 21.1 | 3.7 | 0.4 | 3.3 | 6.4 | 6.6 | |
| México, TI nominal (promedio) | 45.0 | 34.8 | 19.3 | 15.6 | 14.9 | 14.1 | |
| EU, TI real | 3.6 | 1.9 | 2.7 | 0.8 | 0.4 | 1.9 | |
| Tipo de Cambio² | | | (Pesos x Dólar) | | | | |
| TC nominal | 2.46 | 2.81 | 3.02 | 3.09 | 3.12 | 3.38 | |
| Variación anual (%) | -7.52 | 14.23 | 7.47 | 2.47 | 0.66 | 8.59 | |
| TC real ³ | 2.57 | 3.08 | 3.63 | 4.07 | 4.34 | 4.52 | |
| Apreciación cambiaria (%) ⁴ | 4.47 | 9.61 | 20.20 | 31.52 | 39.32 | 33.62 | |

¹ se refiere a la tasa líder Cetes 28 días

² corresponde a promedios anuales del tipo de cambio publicado en el DOF ³ TC real (1988=100)

⁴ $Apreciación = [(TC\ real/TC\ nominal) - 1] * 100$

Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México; INEGI-BIE; Dirección de Deuda Pública, SHCP. Estadísticas Financieras Internacionales del FMI (Agosto 1998 y Julio 2000). Tipo de Cambio real y EU, Tasa de Interés real en Martínez, Francisco, *Efectos de la liberalización financiera sobre el crecimiento Económico de México, 1988-2001*, 2003, s/p (Anexo Cuadro 4).

Por otra parte, la eliminación del coeficiente de liquidez obligatorio para los bancos, el desmantelamiento del sistema de encaje legal (1991) y la baja de la tasa de interés real interna entre 1990 y 1991 permitieron una flexibilización del crédito dirigido, principalmente, a las grandes empresas y al sector servicios. Ello, junto con el control de la

inflación y el descenso de los salarios reales, permitieron incrementar el consumo y la inversión privada, teniendo estos indicadores una tasa anual de crecimiento del 3.8% y 9%, respectivamente de 1988 a 1994, a través de lo cual se pudo recuperar brevemente la economía.¹¹² Sin embargo, la situación de competencia creada por la apertura comercial, entre otros factores, comenzaron a actuar en contra del desarrollo de la planta productiva nacional, afectando el proyecto que se tenía de incrementar las exportaciones del sector industrial manufacturero.

Cuadro 8

| Indicadores de la economía mexicana, porcentajes del PIB, 1989-1994 | | | | | | |
|--|------|------|------|------|------|------|
| | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 |
| X+M/PIB (apertura económica) | 31.3 | 31.3 | 29.5 | 29.8 | 29.1 | 33.4 |
| Reservas internacionales | 2.8 | 3.8 | 5.6 | 5.2 | 6.2 | 1.5 |
| Déficit en cuenta corriente | 2.6 | 2.8 | 4.7 | 6.7 | 5.8 | 7.1 |
| Balanza comercial | 0.2 | -0.3 | -2.3 | -4.4 | -3.3 | -4.4 |
| Formación bruta de capital fijo | 15.8 | 17.0 | 18.1 | 19.4 | 18.6 | 19.3 |
| Inversión Extranjera | 1.6 | 2.3 | 5.6 | 6.2 | 8.2 | 4.6 |
| Directa | 1.4 | 1.0 | 1.5 | 1.2 | 1.1 | 2.6 |
| De cartera | 0.2 | 1.3 | 4.1 | 5.0 | 7.1 | 2.0 |
| Deuda externa | 39.9 | 35.4 | 33.0 | 28.6 | 29.1 | 47.1 |
| Privada | 5.9 | 8.1 | 9.2 | 9.1 | 10.8 | 17.3 |
| Pública | 34.0 | 27.3 | 23.8 | 19.5 | 18.3 | 29.8 |
| Gasto total del sector público | 30.6 | 27.5 | 23.8 | 22.2 | 22.5 | 23.1 |
| Gasto programable | 15.6 | 15.3 | 15.2 | 15.3 | 16.1 | 17.2 |
| Gasto corriente ¹ | 11.2 | 10.5 | 9.9 | 8.8 | 9.1 | 8.9 |
| Gasto de capital | 2.4 | 2.7 | 2.9 | 2.7 | 2.5 | 3.0 |
| Inversión física | 2.3 | 2.6 | 2.9 | 2.6 | 2.5 | 2.6 |
| Inversión financiera | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.4 |
| Transferencias netas ² | 2.0 | 2.1 | 2.4 | 3.9 | 4.5 | 5.3 |
| Gasto no programable | 15.0 | 12.3 | 8.7 | 6.9 | 6.4 | 5.9 |
| Gasto financiero | 12.2 | 9.1 | 5.1 | 3.6 | 2.7 | 2.3 |
| Intereses internos | 9.0 | 6.8 | 3.1 | 2.2 | 1.5 | 1.1 |
| Intereses Externos | 3.3 | 2.3 | 1.9 | 1.5 | 1.2 | 1.2 |
| Otros ³ | 2.8 | 3.2 | 3.6 | 3.3 | 3.7 | 3.6 |

¹ sueldos, salarios; adquisiciones; otros; ² corrientes y de capital; ³ participación a entidades federativas y Adefas

Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México, INEGI-BIE, Dirección de Deuda Pública, SHCP

¹¹² *Ibid.*, p. 23

Respecto a las finanzas del sector público, los crecientes flujos de capital externo necesitaron ajustarse a un proceso de indexación llevado a cabo por el Banco Central mediante operaciones de mercado abierto. En este sentido, el Banco de México emitió abundantes montos de deuda pública con el fin de evitar presiones sobre la oferta monetaria que fueran a provocar un acelerado proceso inflacionario. Asimismo, la emisión de deuda pública ayudaba a financiar el déficit en cuenta corriente.

3.3. El proceso de liberalización comercial, financiera y de privatizaciones. Su “cerrojo” con la firma del TLCAN

Junto con los programas de estabilización se siguieron políticas de desprotección, desregulación y desestatización (véase Cuadro 9). De acuerdo con el FMI se trataba de cambios estructurales que favorecerían la IOE. Pero, como veremos más adelante, se trata de una “industrialización orientada a las importaciones” por las políticas macroeconómicas que se han establecido. Entonces, la IOE fue el patrón que se impuso a México como modelo de crecimiento, a través de éste se mencionó el país lograría un monto creciente de divisas, sería capaz de hacer más eficientes sus sistemas productivos, mantendría un superávit en la balanza comercial, ascendería la creación de empleos, entre otros beneficios.

Las reformas en materia comercial y financiera no son extrañas. La defensa de los mercados libres y la crítica feroz a la intervención activa del Estado-Gobierno en la actividad económica, son elementos utilizados por la clase capitalista en el poder mundial para garantizar un espacio verdaderamente “homogéneo” al movimiento del capital, tanto de las mercancías como de los flujos dinerarios internacionales, los cuales como IED necesitan políticas locales de privatización. Además, las políticas aperturistas dan a las grandes compañías transnacionales (aun las financieras) total libertad para aprovechar sus transformaciones tecnoproductivas y hacer uso de los recursos mundiales, de las diferencias salariales a escala mundial y, en el caso de los capitales dinerarios externos, aprovechar las diferencias sobre las tasas de interés, pese a que en teoría se suponía la igualación de éstas.

Cuadro 9
Las reformas estructurales en México

| Problemas de las tres eses, del modelo proteccionista | Política de las tres des del cambio estructural | El camino del cambio. |
|---|---|--|
| Sobreprotección | Desprotección | Via apertura a la competencia internacional a través de la liberalización comercial y financiera, así como de la Inversión Extranjera Directa. |
| Sobregulación | Desregulación | Via liberalización de los mercados internos. |
| Sobreestatización | Desestatización | Via privatización de las empresas públicas y reducción del gasto público. |

Fuente: Villarreal, René, 2002, p. 356

3.3.1. Liberalización comercial

Iniciando los años ochenta en México se comenzó una serie de políticas públicas dirigidas al dismantelamiento de las restricciones al comercio internacional, siendo uno de los supuestos de esta iniciativa que los elevados aranceles influían en el mantenimiento de precios a la alza, con lo cual "la liberalización comercial se transformaba en el principal mecanismo de estabilización de precios y, sobre todo, de asignación de precios y costos en función de los parámetros internacionales".¹¹³

En 1983 las primeras medidas se establecieron con la reducción gradual de los aranceles, manteniendo los permisos de importación, los cuales comenzaron a eliminarse en 1984, por lo que las importaciones controladas se redujeron a 83.5% del total, en la segunda mitad de 1985, a 37.5% y para 1986 representaban el 30.9% de las compras al exterior.¹¹⁴

En continuidad con el proceso de apertura comercial, en 1986 México se incorporó al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) con el objetivo de reemplazar los precios oficiales y los permisos de importación por aranceles no superiores al 35%.

Sin poder contener el crecimiento inflacionario el gobierno intensificó, durante 1986-1987, las medidas de apertura comercial estableciendo un arancel máximo de 20% y eliminando el permiso previo de importación de gran parte de las manufacturas de consumo. Con ello, en 1988 la cobertura de permisos fue de 20% el valor de las

¹¹³ Estay, Jaime, "El proceso de globalización y la inserción mundial de la economía mexicana", en José L. Calva, *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo. I, 2002, p. 69

¹¹⁴ Clavijo, Fernando, *et al.*, *op. cit.*, p. 16

importaciones; también se redujo la dispersión de aranceles a un rango de 0% a 20%, con cinco tasas: 0.5, 10, 15 y 20 por ciento¹¹⁵. Además, la tarifa promedio de los aranceles cayó de 13.3%, en 1985, a 5.6%, en 1987, y en 1987-1988 fueron eliminados los precios oficiales de importación.¹¹⁶

Dentro de la administración de Carlos Salinas destaca la promulgación de la Ley de Comercio Exterior, en 1993, cuyo objetivo fue establecer el marco legal de las transacciones foráneas, teniendo como eje central el TLCAN.

Por otra parte, dentro del proceso de apertura comercial se instauró, en 1985, el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX), a través del cual las empresas pueden importar temporalmente y libres de aranceles materias primas, maquinaria y equipo para la producción de artículos de exportación. En 1987 el gobierno implementó el programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), cuyo objetivo es proporcionar estímulos gubernamentales (fiscales y arancelarios) a las empresas con altos volúmenes de exportación.

3.3.2. Liberalización financiera y desregulación de la inversión extranjera directa

En México el proceso de reformas financieras se puede resumir en cuatro etapas: la liberalización de los mercados financieros que tuvo lugar hacia finales de 1988 y principios de 1989; la segunda etapa consistente en reformas al marco legal y regulatorio, a finales de 1989; una tercera etapa que abarca la privatización de la banca comercial, la cual comenzó en Junio de 1991 y concluyó en 1992; y, una cuarta etapa enmarcada en las negociaciones de los servicios financieros del TLCAN.¹¹⁷

En el programa de liberalización financiera 1988–1992 destacan: la liberalización de las tasas de interés, la eliminación de los cajones de asignación selectivos de crédito a las entidades productivas, la

¹¹⁵ *Ibid.*, p.17

¹¹⁶ Dussel, Enrique, *et al.*, "De la liberalización comercial a la integración económica: el caso de México", en *Investigación Económica*, núm. 200, 1992, pp. 162

¹¹⁷ Girón, Alicia, "La banca comercial en Canadá, Estados Unidos y México", en Alicia Girón, *et al.*, *Integración financiera y TLC*, 1995, p. 264

supresión de los encajes legales (o depósitos obligatorios de los bancos comerciales en el Banco Central), la apertura externa del sector financiero en sus dos vertientes, tanto para la inversión extranjera en el mercado bursátil y de renta fija (Cetes), como la inversión de mexicanos en el exterior, a través de la Banca principalmente, y la reforma en la Constitución para permitir la propiedad privada en los bancos.¹¹⁸

Dentro de la liberalización financiera y la correspondiente apertura de la cuenta de capitales se encuentra el proceso de desregulación a la IED. Al respecto, en 1984 se comenzó a flexibilizar la interpretación de la Ley de IED expedida en 1973¹¹⁹, mediante los lineamientos y decretos establecidos por la Comisión Nacional para la Inversión Extranjera (CNIE):

- *En 1984 la CNIE autorizó la instalación de empresas de capital mayoritario o totalmente extranjero en sectores exportadores, intensivos en capital o de alta tecnología, y la apertura de filiales de empresas extranjeras.*
- *A partir de 1986 se procedió a reducir el número de productos clasificados como petroquímica básica para ampliar las oportunidades de inversión extranjera en ese sector.*
- *En 1989 se puso en vigor el Reglamento de Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, la cual derogó las disposiciones y resoluciones administrativas existentes. Esta Ley autorizó a los inversionistas extranjeros a poseer la totalidad del capital en empresas de sectores no restringidos, cumpliendo con los siguientes requisitos: a) tener activos totales menores a 100 millones de dólares; b) que los fondos provinieran en su totalidad del exterior y que las empresas mantuvieran una balanza de divisas superavitaria en los tres primeros años de operación; c) que las plantas se localizaran fuera de las áreas urbanas más pobladas; d) uso de*

¹¹⁸ Villarreal, Rene, "Nueva institucionalidad para el desarrollo de una economía de mercado", en José L. Calva, *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo I, 2002, p. 362

¹¹⁹ La Ley de IED expedida en 1973 clasificaba las actividades económicas en cuatro categorías:

- a) las reservadas al Estado: petróleo, petroquímica básica, electricidad, ferrocarriles.
- b) las reservadas exclusivamente a mexicanos: comunicaciones y transportes, explotación de recursos forestales, radio y televisión.
- c) las sujetas a limitaciones específicas estipuladas explícitamente en la Ley (como la petroquímica secundaria y la industria de autopartes, sujetas a un límite de 40% o estipuladas por otras leyes específicas); y
- d) todas las actividades restantes en las que la participación extranjera no podía ser superior a 49%, en Clavijo, Fernando, *et al.*, *op. cit.*, p. 24

*tecnologías ambientales adecuadas; y e) generación de empleos permanentes y establecimiento de programas de captación de personal.*¹²⁰

Hoy en día la Ley de Inversión Extranjera, promulgada en diciembre de 1993, integra las disposiciones del TLCAN. "Entre las áreas que la nueva Ley abrió a la inversión extranjera están las sociedades de producción cooperativa, televisión por cable, provisión de servicios marítimos, y transportación terrestre de pasajeros y de carga por autobuses y camiones. Se eliminaron las restricciones a la participación extranjera, mayoritariamente en la petroquímica secundaria, la industria de autopartes y la construcción de autobuses y camiones. La proporción de actividades abiertas a participación extranjera mayoritaria se elevó a 91% y el sector manufacturero quedó totalmente abierto al capital extranjero, con excepción de la petroquímica básica y la producción de armamentos y explosivos".¹²¹

3.3.3. Privatizaciones

Se pueden identificar tres etapas del proceso de privatización de empresas públicas: entre 1983 y 1985, las empresas no viables fueron liquidadas o fusionadas; de 1986 a 1988, el objetivo fue la venta de pequeñas y medianas empresas; a partir de 1988, las grandes empresas fueron privatizadas, tal es el caso de la mayoría de las empresas industriales y mineras, las dos grandes compañías aéreas de capital público (Mexicana de Aviación y Aeroméxico), la sociedad telefónica Telmex, los bancos comerciales, la televisora Imevisión, compañías de seguros, entre otras. Una observación importante de Héctor Guillén es que la secuencia adoptada de las privatizaciones no fue casual, en el sentido que el Gobierno vendió las más grandes y rentables empresas públicas una vez saneadas y elaborado un marco regulatorio que las hiciera más atractivas para los compradores.¹²²

Ahora bien, el número de empresas públicas pasó de 1 mil155, en 1983, a 255, en 1993-1994, destacando el hecho que los ingresos por el concepto de venta durante el periodo 1988-1994 acumularon 23 mil 700 millones de dólares, los cuales se colocaron en un fondo especial

¹²⁰ Clavijo, Fernando, *et al.*, *op. cit.*, p. 25

¹²¹ *Ibid.*, p. 26

¹²² Guillén, Héctor, *op. cit.*, p. 119

de acción coyuntural y fueron utilizados para el reembolso de la deuda pública.¹²³

3.3.4. *EL Tratado de Libre Comercio de América del Norte*

Dentro de las numerosas lecturas del TLCAN existe consenso en que la firma de este Tratado implicó la garantía a Estados Unidos de que México continuaría con las políticas neoliberales, mostrando total convicción de consolidar el proceso de reformas estructurales. También, se tiene anuencia en que, además de ser un acuerdo de libre comercio, es un Tratado que garantiza a Estados Unidos y Canadá libre inversión en nuestro país, otorgándoles a sus inversionistas "trato nacional", eximiéndoles de cualquier restricción y "requisitos de desempeño".

En general, el TLCAN establece una zona de libre comercio entre Canadá, EU y México, emplazando el desmantelamiento de la protección durante un periodo de transición que, en el caso de los productos más sensibles, alcanza hasta quince años. En el momento de entrar en vigor el acuerdo, el 1° de Enero de 1994, quedaron liberalizados un 67.7% de las exportaciones mexicanas dirigidas a EU y un 48.9% de las importaciones precedentes del país vecino del norte. Porcentajes que alcanzan, para el 2000, un 76.2% y un 66.3 %, respectivamente.

Además de reducir las tarifas arancelarias en un periodo de diez a quince años (a), dependiendo del sector involucrado, el TLCAN dispone que a partir de su operación: "b) se eliminarán las restricciones a la inversión <<excepto para el petróleo en México, la industria cultural en Canadá y las líneas aéreas y comunicaciones radiales en Estados Unidos>>; c) no se incluye ni se facilita el flujo migratorio, excepto los movimientos de personal de cuello blanco <<gerencial>>; d) cualquiera de los signatarios puede retirarse del Tratado con notificación previa de seis meses; e) el tratado permite la inclusión de más países; f) las compras gubernamentales se abren en un periodo de diez años; g) se permite el reestablecimiento de ciertas tarifas sobre importaciones que dañen la economía doméstica."¹²⁴

¹²³ cfr., Clavijo, Fernando, *et al.*, *op. cit.*, p. 13, 31; Héctor, Guillén, *op. cit.*, p. 120

¹²⁴ Saxe-Fernández, John, *La compra-venta de México*, 2002, p. 217

Ahora bien, en el Capítulo 2 describí los objetivos y perspectivas de los acuerdos comerciales de “nueva generación”, entre los cuales figura el TLCAN. En aquella sección señalé la relación que, teóricamente, existe entre la NDI a escala regional y el desarrollo económico nacional. El vínculo es que un país como el nuestro, en un principio, se especializa bajo la ventaja comparativa de mano de obra barata para, posteriormente, especializarse en ramas intensivas en capital. Esto último, con base en un programa de ahorro e inversión.

Aunque los promotores del TLCAN se apoyen en esta tesis, lo cierto es que el TLCAN ha sido un mecanismo para la reestructuración industrial estadounidense y, con base en ella, México ha quedado sometido a un país cuya principal ventaja comparativa es la mano de obra barata. Y es que para finales de la década de los ochenta EU enfrentaba una fuerte competencia asiática en sectores intensivos en capital. De ahí que el objetivo de la política industrial estadounidense sea el desarrollo de los llamados “lugares proteínicos”, como el *Silicon Valley* (uno de los mayores centros mundiales de innovación tecnológica), los cuales se han convertido en los ejes del progreso industrial de EU. Mientras la primera economía del mundo traslada ramas tradicionales intensivas en mano de obra.

En este sentido, la política de relocalización industrial seguida por EU —nación que se adjudica las normas sobre inversión integradas en el TLCAN— mantiene, entre sus fines, “neutralizar el acelerado proceso de relocalización industrial llevado a cabo por Japón, Corea del Sur y Taiwán en otros países de Asia Oriental con una estructura de costos más baja”.¹²⁵ Así, en la regionalización de Norteamérica, EU aprovecha una ventaja en la producción de alta tecnología y relocaliza sus ramas tradicionales y procesos productivos intensivos en mano de obra a México. La ventaja reside en una dotación abundante de fuerza de trabajo. Hecho que se comprueba con el acelerado crecimiento de la IME durante la última década del siglo XX.

Por otra parte, algunos artículos del Tratado que me parecen relevantes referir para dimensionar la prioridad otorgada a los inversionistas privados extranjeros son:

¹²⁵ Plaza, Sergio, *op. cit.*, p. 185

En el artículo 1106 del TLCAN, se suprime cualquier condicionamiento a la inversión extranjera que conlleve: a) alcanzar un determinado grado o porcentaje de contenido nacional; b) comprar, utilizar u otorgar preferencias a bienes producidos en su territorio o a comprar bienes de productores en sus territorios; c) relacionar, en cualquier forma, el volumen o valor de las importaciones con el valor de las exportaciones o con el monto de las entradas de divisas asociadas a dicha inversión; d) restringir las ventas en su territorio de los bienes y servicios que tal inversión produce o presta, relacionando de cualquier manera dichas ventas con el volumen o valor de sus exportaciones o con las ganancias que generen divisas.

“El TLCAN en su capítulo 11 permite a inversionistas privados demandar a los gobiernos miembros del TLCAN de manera directa y a exigirles compensaciones cuando incumplan cualquiera de las muchas obligaciones establecidas en el Tratado. Se otorga a las CMS —Corporaciones Multinacionales— derechos especiales para el uso de arbitrajes internacionales de carácter confidencial marginando los procesos del escrutinio público y concediendo a las CMS derechos especiales para utilizar discrecionalmente tribunales internacionales desvinculados de la legislación y necesidad de la población local, afectado por el cumplimiento de las empresas, a nivel sindical o ambiental, por ejemplo, ya que cuentan con opciones que les permiten no estar sujetas a las cortes nacionales o al derecho interno de cada país”.¹²⁶

3.4. La crisis financiera de 1994-1995 y las políticas macroeconómicas que han conducido a una industrialización orientada a las importaciones

A partir de 1989, en México la estabilidad nominal del tipo de cambio fue financiada por la eliminación de la restricción dineraria externa. Sin embargo, el creciente endeudamiento externo, junto con la apreciación del peso, anunciaban un escenario devaluatorio. Además, la tasa de interés estadounidense inició, en 1994, una tendencia alcista, hecho que provocó en los inversionistas apreciar un mercado financiero estadounidense más rentable al mexicano, lo cual resultó perjudicial para nuestro país, ya que los flujos de capital que

¹²⁶ Saxe-Fernández, John, *La compra – venta de México*, 2002, p. 214

financiaban el déficit en cuenta corriente eran mayoritariamente de corto plazo. Asimismo, de acuerdo con la versión Oficial, el factor más importante que presionó al tipo de cambio fue el levantamiento zapatista sucedido el 1° de enero de 1994.

Las medidas oficiales para controlar el tipo de cambio fueron: primero, un aumento sensitivo en la tasa de interés a corto plazo; segundo, una depreciación del peso en el interior de su banda de flotación, lo cual provocó una devaluación inmediata del 10%, junto con fuertes intervenciones para impedir que el peso descendiera por debajo del piso de la banda; tercero, el reemplazo de Cetes por Tesobonos indexados al dólar. Esto con el fin de retener los capitales que se sentían amenazados por una posible devaluación. De marzo a diciembre de 1994, el equivalente a 15 mil millones de dólares fueron convertido de Cetes a Tesobonos y, en agosto del mismo año, el valor de las obligaciones del gobierno mexicano, bajo la forma de Tesobonos, superó las reservas cambiarias.¹²⁷ (véase Gráfica 1)

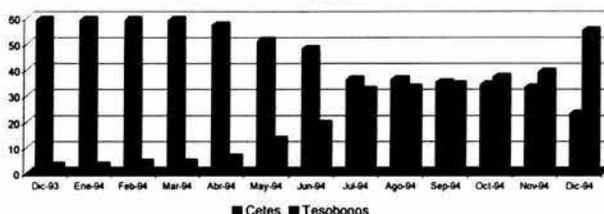
De acuerdo con el Banco de México, en diciembre de 1994 la deuda interna del sector público ascendió a 171 mil 305 millones de pesos (34 mil 713 millones más respecto a enero de 1994) y, por la continua devaluación del peso durante 1994, el monto de la deuda en términos de dólares descendió en diciembre a 32 mil millones de dólares (casi 12 mil millones menos respecto a enero de 1994). Sin embargo, el costo financiero de la misma aumentó. En enero de 1994, el 59% de la deuda pública interna estaba en Cetes y el 3% en Tesobonos, para diciembre dichas colocaciones fueron 23% y 55%, respectivamente.

El vencimiento de los Tesobonos en diciembre, junto con el ataque especulativo generado en el mismo mes, presionaron sobre las reservas internacionales, de tal forma que el 20 de diciembre el gobierno mexicano amplió el margen de fluctuación del tipo de cambio con una devaluación del 15%. Sin embargo, ante las expectativas de una continua devaluación, el 21 de diciembre se registraron salidas por 2 mil 500 millones de dólares. Finalmente, el 22 de diciembre, el gobierno abandonó la banda de flotación y, para finales de ese mes, el peso había perdido el 116% de su valor respecto a noviembre,

¹²⁷ Guillén, Héctor, *op. cit.*, p. 187

pasando de 3.50 pesos por dólar a 4 pesos, aproximadamente. Asimismo, la devaluación del peso, de diciembre a enero de 1995, fue de 39.25%, pasando a 5.58 pesos por dólar. Esta devaluación obviamente afectó los costos financieros tanto del sector públicos como privados, pero también perturbó a la banca privada por un abultado monto de carteras vencidas.

Gráfica 1
Deuda pública interna de México
por instrumento (%), 1993-1994



Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México, *Indicadores Económicos*

Así, se hizo presente un momento que sería inevitable en la economía mexicana ante un sistema financiero internacional que no tiene ninguna regulación y ante un aparato productivo nacional que no contaba con las políticas apropiadas para su desarrollo y, por ende, no garantizaba condiciones de pago.

La administración de la crisis se realizó, principalmente, bajo cinco medidas. En primer lugar, a partir de un paquete de rescate por más de 50 mil millones de dólares otorgados por el gobierno de Estados Unidos (20 mil millones de dólares), el FMI (17 mil 575 millones de dólares), el Banco de Pagos Internacionales (10 mil millones de dólares) y la banca comercial internacional (3 mil millones de dólares). La finalidad de este paquete fue evitar una depreciación mayor del peso y sortear una crisis en los demás mercados "emergentes". En segundo lugar, por la devaluación del peso, entre diciembre de 1994 y marzo de 1995, la cual ayudó a descender el déficit comercial. En tercer lugar, a partir una política contraccionista en materia fiscal y monetaria. En cuarto lugar, controlando el aumento salarial. En quinto lugar, accediendo nuevamente a créditos externos. Por lo tanto, el manejo de la crisis se llevó a cabo mediante un *shock* de demanda,

cuyo fin último era contar nuevamente con inversión extranjera y recomponer las reservas monetarias.¹²⁸

Pese a que después de la crisis financiera de diciembre de 1994 el Banco de México mencionó que México pasaría a un régimen cambiario de libre flotación, la realidad es que esta flotación ha sido sucia. Francisco Martínez nos comenta que, a partir de 1997, el Banco de México cuando existe volatilidad vende divisas con el fin de evitar una mayor depreciación del tipo de cambio y también compra un monto mayor de divisas para incrementar las reservas y protegerse de cualquier ataque especulativos contra la moneda.¹²⁹ En general, el Banco Central hace todo lo posible por evitar una depreciación del peso y emite bonos gubernamentales para impedir una monetización de los flujos de capital que desencadenen un proceso inflacionario.

Asimismo, las presiones devaluatorias son calmadas mediante líneas de crédito externo que tienen como objetivo lograr un ascenso en las reservas internacionales. En 1999, con el propósito de sortear una devaluación se otorgó un blindaje financiero a México, "de este se destinaron 16 mil 900 millones de dólares en forma de líneas de refinanciamiento y comercio exterior y 6 mil 800 millones de dólares para contingencias, aumentándose sustancialmente el nivel de reservas internacionales."¹³⁰

De esta manera, la política económica no ha cambiado. El objetivo sigue siendo lograr una inflación que no sobrepase un dígito, siendo la mediada para alcanzarlo la estabilidad nominal del tipo de cambio, que ante todo garantiza la rentabilidad de los acreedores financieros. Mientras continúan políticas contraccionistas en materia fiscal y monetaria, tasas internas superiores a las internacionales y una apreciación constante del tipo de cambio, el cual actúa en contra de la planta productiva nacional y de la construcción de los encadenamientos productivos que tanto evocan las autoridades para decir, por ejemplo, que la IME cada vez hará menos uso de insumos importados y más de los nacionales.

¹²⁸ Álvarez, Alejandro, "México 1995: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política", en *Investigación Económica*, núm. 212, 1995, pp. 206-208

¹²⁹ Martínez, Francisco, *op. cit.*, p. 68, 70

¹³⁰ *Ibid.*, p. 72

Cuadro 10

| Indicadores macroeconómicos de la economía mexicana, 1995-2002 | | | | | | | | | |
|--|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|
| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1995-2000 |
| | TCA (%) | | | | | | | | TCMA (%) |
| PIB (precios de 1993) | -6.17 | 5.15 | 6.77 | 5.03 | 3.62 | 6.56 | -0.17 | 0.74 | 5.42 |
| | (Millones de dólares) | | | | | | | | |
| Balanza comercial | 7,088 | 6,531 | 624 | -7,914 | -5,584 | -8,003 | -9,954 | -7,916 | |
| Manufactura sin maquila | -5,485 | -8,923 | -14,513 | -18,729 | -21,159 | -30,192 | -26,574 | -24,271 | |
| Maquila | 4,924 | 6,416 | 8,834 | 10,526 | 13,444 | 17,759 | 19,282 | 18,802 | |
| Comercio Exterior | TCA (%) | | | | | | | | TCMA (%) |
| Exportaciones totales | 30.65 | 20.69 | 15.03 | 6.36 | 16.12 | 22.04 | -4.81 | 1.46 | 15.92 |
| Importaciones totales | -8.69 | 23.49 | 22.73 | 14.18 | 13.24 | 22.88 | -3.47 | 0.17 | 19.21 |
| | TCA (%) | | | | | | | | TCMA (%) |
| Formación bruta de capital fijo | -29.00 | 16.39 | 21.04 | 10.28 | 7.71 | 11.36 | -5.82 | -2.7 | 13.26 |
| | (Millones de dólares) | | | | | | | | TCMA (%) |
| Balanza en cuenta corriente | -1,577 | -2,508 | -7,665 | -16,072 | -14,000 | -18,161 | -18,068 | -14,004 | 62.87 |
| Superávit en cuenta de capital | 15,332 | 4,327 | 16,639 | 18,639 | 13,720 | 17,724 | 25,276 | 22,207 | 2.94 |
| Inversión extranjera ¹ | -188 | 22,754 | 17,867 | 13,275 | 25,060 | 14,941 | 30,086 | 13,803 | |
| Directa | 9,526 | 9,185 | 12,830 | 12,248 | 13,055 | 16,075 | 26,204 | 14,435 | |
| De cartera | -9,715 | 13,568 | 5,037 | 1,027 | 12,005 | -1,134 | 3,882 | -632 | |
| Reservas internacionales | 16,847 | 19,433 | 28,797 | 31,799 | 31,782 | 34,409 | 43,454 | 48,656 | TCMA (%) |
| Deuda externa | 148,182 | 143,164 | 139,940 | 151,877 | 161,912 | 149,152 | 147,632 | 141,692 | 0.13 |
| Sector Público | 100,934 | 98,285 | 88,321 | 92,294 | 92,290 | 84,600 | 82,697 | 78,891 | -3.47 |
| Sector Privado | 47,248 | 44,880 | 51,619 | 59,583 | 69,623 | 64,551 | 64,935 | 62,801 | 6.44 |
| Tasa de Inflación | | | | | | | | | |
| dic/dic | 52.0 | 27.7 | 15.7 | 18.6 | 12.3 | 9.0 | 4.4 | 5.7 | |
| Promedio anual | 35.0 | 34.4 | 20.6 | 15.9 | 16.6 | 9.5 | 6.4 | 4.8 | |
| Tasa de Interés ² | | | | | | | | | |
| México, TI real | -2.3 | 2.9 | 3.5 | 5.2 | 8.1 | 5.8 | 6.6 | 1.3 | |
| México, TI nominal (promedio) | 48.4 | 31.4 | 19.8 | 24.8 | 21.4 | 15.2 | 11.3 | 7.1 | |
| EU, TI real | 3.3 | 1.9 | 3.8 | 3.8 | 2.6 | 2.9 | 2.1 | 2.0 | |
| Tipo de Cambio ³ | (Pesos x dólar) | | | | | | | | |
| TC nominal | 6.43 | 7.87 | 8.13 | 9.91 | 9.44 | 9.26 | 10.54 | 11.12 | |
| Variación anual (%) | 90.05 | 22.42 | 3.30 | 21.89 | -5.05 | 0.32 | -1.91 | 13.82 | |
| TC real ⁴ | | 7.87 | 8.96 | 10.40 | 11.40 | 12.05 | 12.37 | 12.79 | |
| Apreciación cambiaria (%) ⁵ | | 0.00 | 10.21 | 4.94 | 20.76 | 30.13 | 17.36 | 15.02 | |

¹ El monto de inversión extranjera directa es susceptible de revisiones posteriores al alza. Ello debido al rezago con que la empresas de inversión extranjera informan a la SECOFI sobre las inversiones efectuadas. (-) salida de capitales. ² se refiere a la tasa líder Cetes 28 días; ³ Diciembre de cada año; ⁴ TC real (1996=100); ⁵ Apreciación = [(TC real/TC nominal)-1]*100
Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México; INEGI-BIE; Dirección de Deuda Pública, SHCP. Estadísticas Financieras Internacionales del FMI (Agosto 1998 y Julio 2000). EU, Tasa de Interés real, en Martínez, Francisco, *Efectos de la liberalización financiera sobre el crecimiento económico de México, 1988-2001*, 2003, s/p (Anexo Cuadro 4); Tipo de Cambio, en Huerta, Arturo, "Fragilidad del tipo de cambio y de la economía nacional", en *Economía Informa*, núm. 315, 2003, p. 20

La construcción de encadenamientos productivos no es posible ante la política macroeconómica actual de la que resulta una limitación del crédito a la inversión, altas tasas de interés y menor gasto público en inversión fija, además de una competencia desleal a favor de las importaciones. Procesos todos que hacen concluir que el presente modelo de industrialización se trata más de una "industrialización orientada a las importaciones" que a las exportaciones.

Cuadro 11

| Indicadores de la economía mexicana, porcentajes del PIB, 1995-2002 | | | | | | | | |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| X+M/PIB (apertura económica) | 53.2 | 55.8 | 54.9 | 57.7 | 57.9 | 58.7 | 52.4 | 51.7 |
| Reservas internacionales | 5.9 | 5.8 | 7.2 | 7.6 | 6.6 | 5.9 | 7.0 | 7.6 |
| Déficit en cuenta corriente | 0.6 | 0.8 | 1.9 | 3.8 | 2.9 | 3.1 | 2.9 | 2.2 |
| Balanza comercial | 2.5 | 2.0 | 0.2 | -1.9 | -1.2 | -1.4 | -1.6 | -1.2 |
| Formación bruta de capital fijo | 14.6 | 16.1 | 18.3 | 19.2 | 20.0 | 20.9 | 19.7 | 20.0 |
| Inversión Extranjera ¹ | -0.1 | 6.8 | 4.5 | 3.2 | 5.2 | 2.6 | 4.8 | 2.2 |
| Directa | 3.3 | 2.8 | 3.2 | 2.9 | 2.7 | 2.8 | 4.2 | 2.3 |
| De cartera | -3.4 | 4.1 | 1.3 | 0.2 | 2.5 | -0.2 | 0.6 | -0.1 |
| Deuda externa | 53.1 | 38.9 | 32 | 35.7 | 30.7 | 24.9 | 24.0 | 23.4 |
| Privada | 16.9 | 12.2 | 11.8 | 14 | 13.2 | 10.8 | 10.1 | 10.1 |
| Pública | 36.2 | 26.7 | 20.2 | 21.7 | 17.5 | 14.1 | 13.9 | 13.3 |
| Gasto total del sector público | 23.0 | 23.1 | 23.7 | 21.6 | 22.0 | 22.7 | 22.5 | 23.7 |
| Gasto programable | 15.4 | 15.7 | 16.3 | 15.5 | 15.3 | 15.7 | 15.9 | 17.2 |
| Gasto corriente ² | 8.2 | 8.0 | 8.2 | 7.3 | 7.3 | 7.6 | 7.6 | 7.9 |
| Gasto de capital | 2.5 | 2.9 | 2.6 | 1.9 | 1.6 | 1.5 | 1.3 | 1.2 |
| Inversión física | 2.2 | 2.3 | 2.4 | 1.8 | 1.5 | 1.4 | 1.2 | 1.2 |
| Inversión financiera | 0.3 | 0.6 | 0.2 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.1 | 0.04 |
| Transferencias netas ³ | 4.6 | 4.7 | 5.5 | 6.4 | 6.4 | 6.6 | 7.0 | 8.06 |
| Gasto no programable | 7.6 | 7.4 | 7.4 | 6.1 | 6.6 | 7.1 | 6.6 | 6.5 |
| Gasto financiero | 4.6 | 4.4 | 4.1 | 2.9 | 3.7 | 3.7 | 3.2 | 2.9 |
| Intereses internos | 2.6 | 2.3 | 2.5 | 1.5 | 2.2 | 2.3 | 2.1 | 1.9 |
| Intereses Externos | 2.0 | 2.1 | 1.6 | 1.4 | 1.4 | 1.3 | 1.1 | 1.0 |
| Otros ⁴ | 3.0 | 3.0 | 3.3 | 3.2 | 2.9 | 3.4 | 3.4 | 3.6 |

¹ (-) salida de capitales; ² sueldos, salarios; adquisiciones; otros; ³ corrientes y de capital

⁴ Participación a entidades federativas y Adefas

Fuente: Elaboración propia con base en Banco de México; INEGI-BIE; Dirección de Deuda Pública, SHCP

3.5. Políticas macroeconómicas en el actual modelo de economía abierta, líneas generales y contradicciones para los “mercados emergentes” como México

Las políticas macroeconómicas que “sustentan” a la IOE están determinadas en un contexto de economía abierta. Recordemos que el patrón secundario exportador neoliberal se relaciona con la apertura comercial indiscriminada y la liberalización de las cuentas de capital. Esto último, como un supuesto mecanismo de transmisión de ingresos de los países con excedente de ahorro a aquellos en situación contraria. Ingresos que, teóricamente, se traducen en flujos de IED capaces de modernizar las plantas productivas nacionales.

Una vez comentadas las políticas macroeconómicas seguidas en México en las últimas dos décadas, a continuación desde una perspectiva teórica, describo las líneas generales del modelo de economía abierta neoliberal en México y sus contradicciones.

3.5.1. Política monetaria

En el contexto actual de liberalización financiera, una de las condiciones que exigen los flujos de capital para mantenerse en un país es la estabilidad cambiaria. En economías con sanos fundamentos económicos dicha estabilidad está respaldada por los desarrollos productivos locales y los mecanismos adecuados de financiamiento para la acumulación; es decir, sobre bases productivas y financieras internas. En este caso, la tasa de interés seguirá siendo un instrumento de regulación del circulante.

Sin embargo, los flujos de inversión financiera no siempre son producto de un signo de confianza en los fundamentos de la economía receptora, puede que las cuentas externas de una economía mantengan déficit crónicos insuperables con su instalación productiva y, por eso, se busque el ahorro externo, atrayéndolo con altas tasas de interés. En este caso, la estabilidad cambiaria está en función del rendimiento ofrecido por la tasa de interés, pasando ésta de un instrumento de regulación monetaria a uno cuyo objetivo es eliminar la presión sobre el mercado cambiario.

Ahora bien, si los bancos centrales desean mantener constantes la oferta monetaria para evitar presiones inflacionarias provenientes de los flujos de capital, deben esterilizar la entrada de capitales retirando su equivalente del mercado monetario, mediante operaciones de mercado abierto. En estas operaciones, el Banco Central emite títulos gubernamentales para retirar circulante, aumentando con ello su nivel de endeudamiento. En México este conjunto de instrumentos de deuda pública son los Cetes, Bondes, Petrobonos, Pagafes, Ajustabonos y Tesobonos. Dicha función del Banco Central ha provocado que el objetivo principal de la política monetaria diseñada por el Banco de México (autónomo desde el 1° de Abril de 1994)¹³¹ sea la estabilidad de precios.

¹³¹ El artículo 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece: "El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad

Por otra parte, si bien los flujos de capital pueden generar un incremento en las reservas del Banco Central y promover estabilidad cambiaria, una cuenta de capital superavitaria también es compatible con un aumento de la vulnerabilidad financiera externa, pues en el contexto actual de desregulación total de los mercados financieros siempre existe el riesgo de que los capitales salgan ante la posibilidad de una devaluación de la moneda local o cuando otro mercado ofrece mayor rentabilidad a los activos financieros.

Por lo tanto, en economías donde la estabilidad cambiaria no está sustentada en condiciones productivas y financieras internas, y los flujos de capital son la fuente principal del financiamiento de los déficit externos, como es el caso de México, la política monetaria es altamente restrictiva, tan alta como lo exija una tasa de interés capaz de promover la entrada de capitales externos y la estabilidad del tipo de cambio local.

3.5.2. Política cambiaria

Bajo el supuesto de que la eliminación de todos los controles sobre el intercambio comercial con el exterior es reflejo de las sociedades democráticas, la política económica neoliberal argumenta que todo déficit en la balanza comercial de un país no debe regularse mediante restricciones sobre los flujos de bienes y servicios, sino a través de un ajuste vía los precios relativos; es decir, del tipo de cambio.

En un marco de tasas de cambio flexibles, el ajuste de los desequilibrios en la balanza comercial se llevará a cabo, supuestamente, de manera automática mediante las variaciones en la paridad cambiaria. Los flujos comerciales tienen un efecto sistemático sobre el tipo de cambio. Esto es, en una situación de déficit comercial se estimula una depreciación de la moneda local incentivando las exportaciones y contrayendo las importaciones. Caso contrario, de existir un superávit comercial se incita a una apreciación del tipo de cambio doméstico para conseguir una pérdida de competitividad de las exportaciones, a favor de las importaciones.

del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento"

Dicho lo anterior, el modelo de economía abierta convencional plantea tipos de cambio flexibles en torno al diferencial de precios, capaces de equilibrar la balanza comercial. En el actual ámbito financiero internacional, menciona Jaime Puyana, las fluctuaciones relevantes son las que ocurren entre las monedas de Estados Unidos, la Unión Europea, Gran Bretaña y Japón. La mayoría de los países fijan su tipo de cambio asociando su moneda con la de su principal socio comercial, lo cual puede tomar varias formas.¹³²

Ahora bien, los flujos internacionales dinerarios tienen efectos importantes sobre el tipo de cambio, los cuales han eliminado la posibilidad de que éste sea una variable de ajuste automático en los desequilibrios comerciales externos dentro de economías altamente deficitarias, sobre todo en los "mercados emergentes" como México.

Los flujos de capital internacional dinerario están formados por la inversión financiera extranjera directa (intermediada a través de los mercados de divisas)¹³³, la inversión de portafolio y los flujos de depósito bancarios de corto plazo trasfronterizos. Los dos primeros flujos son pro cíclicos respecto al mercado de capitales y determinantes en los movimientos del tipo de cambio de un país, apreciando la moneda local en el auge y depreciándola en la recesión.¹³⁴ Si estos flujos aprecian las monedas en economías con déficit comerciales crónicos (a través de la mayor demanda de moneda local) un ajuste de la balanza comercial vía los precios relativos se hace casi imposible y el financiamiento de los desequilibrios externos pasa a depender en forma creciente de la entrada de capitales.

132

- Fijar el valor de la moneda local en términos de la moneda de otro país (o un promedio de una "canasta" de monedas de varios países).
- Permitir que el tipo de cambio fluctúe dentro de una banda, con el Banco Central comprando o vendiendo divisas según las circunstancias.
- "Mini devaluaciones" periódicas, es decir, una "fijación reptante" donde el tipo de cambio se ajusta con alguna periodicidad, de acuerdo con los diferenciales inflacionarios con el exterior.
- Establecer un consejo monetario ("caja de conversión") que reemplaza al Banco Central y se encarga de asegurar que un tipo de cambio fijo, la cantidad de dinero en circulación sea estrictamente proporcional o igual, según el tipo de cambio fijado, a las reservas internacionales disponibles. Implica la renuncia a cualquier política monetaria activa.
- La "dolarización", esto es, el reemplazo del signo monetario local por el principal socio comercial. En este caso la economía queda totalmente sometida a la del país dominante, en Puyana, Jaime, *op. cit.*, p. 207-208

¹³³ Los flujos internacionales de capital financiero intermediados a través del mercado mundial de divisas son, en su mayoría, capitales de corto plazo y están basados en expectativas de ganancia derivadas de cambios en el valor de los activos financieros. En sentido estricto, son especulativos y consiguientemente volátiles.

¹³⁴ Toporowski, Jan, "Una teoría kaleckiana sobre la dinámica perversa de los tipos de cambio", en Guadalupe Mántey, *et al.*, *Globalización financiera e integración monetaria, Una perspectiva desde los países en desarrollo*, 2002, pp. 27-28

En relación, para asegurar la rentabilidad real de sus activos en el mercado nacional los inversionistas financieros internacionales necesitan la garantía de los gobiernos centrales de que el tipo de cambio permanecerá estable y existirá un control absoluto de la inflación con el fin de garantizar la rentabilidad del capital y evitar la desvalorización de los activos.

Las economías caracterizadas por el subdesarrollo productivo y financiero alientan la entrada de capitales a su país con el propósito de financiar sus déficit externos. Para ello mantiene tasas de interés mayores a las internacionales y instrumenta políticas restrictivas en materia monetaria y fiscal, así como un proceso de privatización de activos públicos, elementos que mantienen la estabilidad cambiaria y refuerzan la entrada de flujos de capital externos. Pero, cuando los déficit en cuenta corriente de estos países es insostenible, el peligro de una devaluación que se postergó para alentar los flujos financieros externos se hace presente. Ante ello, los agentes financieros proceden a retirar rápida y masivamente sus capitales, causando la depreciación de la moneda local, después de haberla apreciado (crisis financiera nacional 1994).

"En palabras de Eatwell y Taylor, "la sustentabilidad de la tasa (de cambio) hoy o mañana depende de las percepciones de los jugadores sobre los fundamentales de la economía".¹³⁵

De esta forma, los tipos de cambio flexibles (en torno al diferencial de precios) no logran ser un mecanismo de ajuste automático para economías con crónicos desequilibrios comerciales externos, bajo las condiciones actuales de liberalización financiera. Para el caso de México, Alejandro Nada refiere: el tipo de cambio deja de ser la variable clave que regula el contacto de dos sistemas de precios relativos en el mercado de bienes y servicios, y se ha convertido en una variable más ligada a las necesidades de la esfera financiera.¹³⁶

En tanto, Arturo Huerta aclara que el tipo de cambio nacional en el contexto de liberalización financiera es flexible en relación al movimiento de capitales. "De ahí que la política económica se dirige a promover la entrada de capitales para incrementar la oferta de divisas

¹³⁵ Puyana, Jaime, *op. cit.*, p. 209

¹³⁶ Nadal, Alejandro, "Contradicciones del modelo de economía abierta aplicado en México", en José L. Calva, *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo. I, 2002, p. 174

y por otra parte se dirige a disminuir la actividad económica para reducir importaciones y la demanda de divisas, para de tal forma estabilizar y apreciar el tipo de cambio".¹³⁷ Es decir, la estabilidad cambiaria que exigen los inversionistas financieros internacionales está en función de las condiciones de rentabilidad otorgadas y del funcionamiento de una política restrictiva de la demanda que contenga las importaciones.

Es importante mencionar: si los flujos de capital que financian el déficit en cuenta corriente y determinan la estabilidad cambiaria son de corto plazo, más frágil es ésta pues aquellos pueden salir del país en cualquier momento; ahora que si estos flujos consisten en Inversión Extranjera Directa su temporalidad estará en función de la cantidad de activos susceptibles de ser vendidos, una vez agotados estos se frena la entrada de capitales.¹³⁸

3.5.3. Política de tasas de interés

En el modelo de economía abierta los flujos de capital externo permiten financiar un déficit de la balanza corriente. Este proceso de financiamiento vía los flujos de capital internacional provoca que la variable de ajuste de los desequilibrios comerciales externos pase del tipo de cambio a la tasa de interés. Una tasa de interés local superior a la internacional incentiva los flujos de capital, otorgando montos de financiamiento para los desequilibrios externos y, a su vez, cierta estabilidad del tipo de cambio.

Sin embargo, en economías con altos niveles de sobreendeudamiento interno, el mantenimiento de altas tasas de interés tiene impactos negativos sobre las finanzas públicas y del sector privado, afectando la estabilidad del sistema bancario. En estas circunstancias, refiere Huerta, las tasas de interés no responden a las necesidades productivas internas de una economía, sino a la promoción de la entrada de capitales.¹³⁹

En México la tasa de interés ha dejado de ser un instrumento de regulación monetaria y se ha convertido en un elemento para eliminar

¹³⁷ Huerta, Arturo, "Fragilidad del tipo de cambio y de la economía nacional", en *Economía Informa*, núm. 315, 2003, p. 13

¹³⁸ *Ibid.*, p. 17

¹³⁹ Huerta, Arturo, "La política macroeconómica de la globalización", en *Contaduría y Administración*, núm. 201, 2001, p. 6

la presión sobre el mercado cambiario. Esto es, "cuando la moneda local pierde su capacidad para satisfacer la preferencia de liquidez de los agentes, las autoridades monetarias aumentan la tasa de interés contribuyendo a una sobrevaluación del tipo de cambio".¹⁴⁰

3.5.4. Ahorro interno

En el modelo de economía abierta neoliberal se determina que uno de los principales elementos del crecimiento económico es el aumento del ahorro interno. Hecho que se logra, principalmente, por mantener altas tasas de interés domésticas. Bajo el supuesto de que todo aquello que no se consume se dirige a la formación de capital, se postula que cualquier estímulo al ahorro incentiva la inversión productiva y el crecimiento económico.

Dos elementos son necesarios describir para cuestionar esta teoría. El primero, que el estímulo al ahorro mediante altas tasas de interés internas puede contraer el nivel de gasto y la promoción de inversiones productivas, generando con ello un menor ingreso nacional y ahorro. El segundo, que bajo las condiciones actuales de liberalización financiera el ahorro no se destina necesaria y automáticamente a proyectos de inversión productivos.

De acuerdo con William Vickrey:

"En una economía monetaria, para la mayor parte de las personas, ahorrar más significa tomar la decisión de gastar menos; menor gasto para un ahorrador significa menos ingreso y ahorro para los vendedores y productores, y el ahorro agregado no se incrementa, sino que se reduce en proporción a la reducción de compra por parte de los vendedores; el ingreso nacional se reduce y con ello el ahorro nacional. Puede que un individuo logre incrementar su propio ahorro, pero a costa de reducir todavía más el ingreso y el ahorro de otros".¹⁴¹

En tal sentido, siempre que el ahorro corresponda a una reducción del gasto y a un aumento de los factores desocupados, este primero no hace nada para mejorar la disposición de los bancos y otros prestamistas para financiar proyectos de inversión rentables. El ahorro

¹⁴⁰ Nadal, Alejandro, *op. cit.*, p. 173

¹⁴¹ Vickrey, William, "Quince falacias fatales del fundamentalismo financiero", en *Momento Económico*, núm. 111, 2000, p. 3

sólo será un incentivo cuando es resultado de la nueva formación de capital, en la medida en que ésta es fuente adicional de ingreso y ahorro. Por lo tanto, el ahorro no crea fondos susceptibles de ser prestados automáticamente para la inversión productiva, deben existir perspectivas de proyectos rentables, lo cual tiene como premisa la disposición de mercados en expansión.¹⁴²

Por otra parte, el incumplimiento de la relación directa entre ahorro doméstico e inversión productiva, dada la actual desregulación y liberalización financiera mundial, es resultado de la "contradicción entre el premio al ahorro financiero y el objetivo de aumentar la inversión productiva". La desregulación de los mercados financieros ha propiciado que una parte creciente del ahorro interno se oriente a inversiones financieras o especulativas (bolsa de valores, instrumentos financieros diversos y, si las expectativas son desfavorables, al mercado cambiario)¹⁴³, las cuales encuentran su mecanismo de "valorización" en las expectativas, determinando una economía altamente vulnerable y, hasta cierto punto, ficticia con menores márgenes en proporción para la inversión productiva.

3.5.5. Política fiscal

Dentro de las políticas macroeconómicas de la globalización un punto importante ha sido la promoción de presupuestos públicos equilibrados. De acuerdo con esta perspectiva, los abultados déficit fiscales son un factor de dislocamiento macroeconómico que produce inflación, endeudamiento externo y fuga de capitales. Ante tal planteamiento, lo que se sigue es una política de disciplina fiscal.

Los principales argumentos ortodoxos en contra de los déficit públicos, de acuerdo con Héctor Guillen, son los siguientes: en primer lugar, el déficit público genera inflación, ya que al ser financiado mediante impuestos incrementa los costos de producción y los salarios; en segundo lugar, el déficit público provoca el alza de la tasa de interés porque si el nivel de ahorro está dado, el déficit aumenta la demanda de fondos prestables, lo que conduce a una elevación de las tasas de interés; por último, se hace referencia al efecto de desplazamiento del déficit público sobre los fondos prestables. De

¹⁴² *Ibid.*

¹⁴³ Nadal, Alejandro, *op. cit.*, p. 179

acuerdo con este planteamiento, el financiamiento del déficit presupuestal priva a las empresas de un ahorro necesario; esto es, las empresas privadas pueden pedir prestado más si el gobierno pide prestado menos.¹⁴⁴

En México el principal motivo de la disciplina fiscal está relacionado con ser un factor de contención de la demanda agregada, en un continuo objetivo por disminuir las presiones inflacionarias. Y es que siendo una economía que depende de los flujos financieros dinerarios para financiar los desequilibrios externos, el control de la inflación es un elemento clave.

¹⁴⁴ Guillén, Héctor, *op. cit.*, p. 104-106

Capítulo 4

La Industria Maquiladora de Exportación en México: fases históricas, transformaciones, crecimiento y su reciente crisis

4.1. La maquila como subcontratación internacional y resultado de la relocalización de los subprocesos productivos

El origen de las actividades de maquila como subcontratación internacional¹⁴⁵ se vincula con la desarticulación geográfica de la producción o con la relocalización internacional de los subprocesos productivos¹⁴⁶ que siguieron las grandes empresas estadounidenses, inglesas, japonesas, alemanas, francesas y holandesas desde hace casi medio siglo con el fin de abaratar costos en los factores de producción, incrementar los niveles de ganancia y hacer frente a la competencia inter capitalista nacional e internacional.

Una definición precisa de la maquila lo proporciona Alejandro Mungaray al referir: "las actividades de maquila se caracterizan por ser producto de la descomposición del proceso productivo en varios subprocesos diferenciados unos de otros por el grado de desarrollo tecnológico con que se realizan. De ahí que el concepto de actividades de maquila tenga su origen en la contratación de los servicios de transformación industrial que los propietarios de las materias primas requieren para convertirlas en productos semi o totalmente elaborados, siendo su principal fundamento la búsqueda de menores costos en su proceso productivo global, de tal manera que la venta de sus productos [...] les reditué mayores utilidades" (aun cuando se vende por debajo del precio que prevalece en el mercado). Por lo tanto, la mecánica de las actividades de maquila a escala internacional "consiste en contratar los servicios de una planta industrial que después de transformar los productos le represente a su propietario un

¹⁴⁵ Dentro de las actividades de maquila hay que distinguir entre el *putting out system* o maquila domiciliaria cuyo origen se remonta a los siglos XVII y XVIII en Europa y se práctica hoy en México, y la "subcontratación internacional" surgida en los últimos treinta años. Véase: Alonso, José A., *Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal*, 2002, pp. 117-136

¹⁴⁶ Una particularidad histórica de las maquiladoras ha sido elaborar "tan sólo procesos productivos parciales que de desprenden de un proceso global", esto es, "su ciclo de reproducción está inmerso en otro más global", en Mungaray, Alejandro, "Maquiladoras, teoría y práctica", en *Economía Informa*, núm. 110, 1983, p. 19

ahorro de costo mayor al que había tenido en caso de haberlo hecho él mismo”.¹⁴⁷

Ahora bien, las ganancias obtenidas por las empresas que hacen uso de la subcontratación internacional son utilizadas, en gran parte, para realizar procesos de innovación y cambio tecnológico. En este sentido, las actividades de maquila, en primer lugar, obedecen a los principios de la producción capitalista porque realizan el proceso de valorización de grandes volúmenes de mercancías (preman de plusvalía); en segundo lugar, son una práctica que incrementa los niveles de ganancia del empresario que las contrata y acelera su proceso de acumulación de capital. Por lo que, en sentido estricto, la subcontratación internacional es un mecanismo más de la reproducción de capital a nivel mundial.¹⁴⁸

Por otra parte, la relocalización internacional de los subprocesos productivos se relaciona con la creación en los países subdesarrollados de las zonas de procesamiento para la exportación (ZPE) o zonas francas, en los años 60 y 70. Estas ZPE están caracterizadas por mantener “fabricas para el mercado mundial” y su desarrollo corresponde a la internacionalización de la producción de las grandes firmas, proceso de relocalización industrial que, como he mencionado en el capítulo dos y tres, es incentivado por la NDIT.

La rentabilidad de estas “fábricas para el mercado mundial” depende de la existencia de los elementos óptimos para explotar una cuantiosa fuerza de trabajo, entre los cuales destacan —además de la existencia de ésta— una oferta suficiente de servicios e infraestructura industrial, y la garantía de determinadas condiciones de política comercial, monetaria y fiscal para traficar sin obstáculos capitales y mercancías. Las zonas francas se caracterizan por ofrecer a sus inversionistas los beneficios fiscales y aduaneros de una zona de libre comercio y las instalaciones de una zona industrial.¹⁴⁹

Folker Fröbel, Jurgen Heinrichs y Otto Kreye precisaron que la utilización de fuerza de trabajo barata es la razón principal del traslado de la producción desde los países industrializados hacia las zonas

¹⁴⁷ Mungaray, Alejandro, “División internacional del trabajo y automatización de la producción el futuro de las maquiladoras”, en *Investigación Económica*, núm. 164, 1983, p. 235

¹⁴⁸ *Ibid.*, p. 232

¹⁴⁹ Fröbel, Folker, et al., *La nueva división internacional del trabajo*, 1980, p. 25

francas en los países subdesarrollados. Además, aclararon que las "fábricas para el mercado mundial" también se encuentran ubicadas fuera de las zonas francas en toda una serie de países subdesarrollados. Esto en la medida en que cuentan con las condiciones para explotar la fuerza de trabajo en una producción orientada a la exportación. En los dos casos, se trata de industrias de empresas extranjeras, pero incluyen a empresas locales vinculadas a las extranjeras por subcontratos.¹⁵⁰

Existe un aspecto en las ZPE que califica a éstas como enclaves productivos. Y es que las ZPE se caracterizan por los escasos encadenamientos productivos locales generados en el desarrollo de la producción. Hecho vinculado con la capacidad de las empresas transnacionales de fragmentar la cadena global del producto, logrando una especialización regional a escala mundial bajo su mando, y por la centralidad de los procesos productivos de mayor valor agregado en los países industrializados.

Por lo tanto, la relación entre las actividades de maquila y las ZPE es que éstas otorgan todas las condiciones para que se concentren aquellas. Un elemento importante es que las ZPE no tienen una limitación geográfica estática porque si una de sus características es promover la suspensión de las restricciones nacionales al tráfico internacional de pagos y mercancías, se puede dar el caso que toda una nación cuente con la mayoría de las condiciones económicas y sociales para ser una ZPE.

Relacionando lo antes mencionado, la actividad de maquila originalmente se refiere a la ejecución de subprocesos productivos a través de diversas formas de contratación y subcontratación internacional (sin soslayar el hecho de que las empresas nacionales pueden hacer uso de esta actividad en su país) en zonas que poseen particulares condiciones económicas, legales y sociales. Proceso cuyo origen es la fragmentación de la cadena de valor, principalmente, de las grandes corporaciones transnacionales.

Siguiendo los lineamientos de la NDIT, entre los elementos que determinan la relocalización internacional de los subprocesos

¹⁵⁰ *Ibid.*, pp. 127, 428, 443

productivos están los bajos salarios. La idea es que las empresas que hacen uso de la subcontratación internacional en procesos intensivos en fuerza de trabajo, principalmente localizados en el ensamble final, logren una menor composición orgánica de capital (gracias al descenso del valor en el factor variable), estando en ventaja en la tasa de ganancia respecto a otras empresas de la misma industria, incluso logrando precios de venta más competitivos.

Además de las diferencias salariales, dentro de los factores que determinan la relocalización internacional de los subprocesos productivos se encuentran: la infraestructura industrial del país receptor; los reglamentos fiscales y aduanales; las condiciones de estabilidad laboral y económica; y las zonas geográficas estratégicas que disminuyen los gastos de circulación de las mercancías. Estos elementos, junto con los bajos salarios, determinan un descenso en los costos de producción.

Sin embargo, ciertas tesis sobre el cambio tecnológico experimentado en los países centrales desde los años ochenta establecieron que a partir de éste se produciría una redefinición de la NDI. De acuerdo con dicho planteamiento, los crecientes avances en la automatización de los procesos manufactureros invierten la tendencia de las empresas a emigrar hacia países con bajos costos de producción. Es decir, el uso de alta tecnología en los procesos productivos, al reducir la participación de la mano de obra en el costo total de producción, cuestiona la ventaja que representa para los fabricantes la mano de obra barata. Hecho que determina —siguiendo esa tesis— el regreso de determinados sectores maquiladores a los países de industrialización avanzada.¹⁵¹

Dicha tesis, menciona Arturo Lara, se inscribe dentro de la tradicional explicación de la centralidad de los costos salariales para explicar la lógica de la internacionalización del capital, cuando en realidad la localización de los capitales está vinculada a una matriz multifactorial de costos y beneficios. Es decir, el comportamiento del capital a escala internacional da cuenta de movimientos no unidireccionales y, por tanto, no reducibles a un sólo factor determinante.¹⁵²

¹⁵¹ Lara, Arturo, *Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas*, 1998, p. 109

¹⁵² *Ibid.*

Sobre la reestructuración tecnológica en las economías desarrolladas Jorge Carrillo refiere que algunos análisis sobre los países centrales, llevados a cabo en la década de los ochenta, mostraron que la competitividad de las empresas podía lograrse a través de un proceso de escalamiento industrial de la mano de obra y de las localidades donde se asentaban las empresas; es decir, vía la integración productiva tipo "justo a tiempo", *clusters* o distritos industriales, en donde la calidad, la entrega a tiempo, la innovación, la cooperación, la confianza, la flexibilidad y el desarrollo de proveedores, otorgan un mejor camino que el usar mano de obra de países con bajos salarios.¹⁵³

En dicho contexto, algunas de las explicaciones sobre la relocalización internacional de los subprocesos productivos actuales son: las facilidades que otorgan los gobiernos a la inversión extranjera directa mediante una agresiva política de desregulación, junto con una política de incentivos fiscales; la persistencia de bajos salarios y una política laboral cada vez más flexible; el cumplimiento de las reglas de origen dentro de ciertos tratados de libre comercio, la expansión de mercados con un trato preferencial a través de los mismos; y algunas ventajas comparativas en el suministro de materias primas.

Además, una red de proveedores que cumplan con las normas internacionales de calidad y eficiencia, una fuerza de trabajo calificada, centros de I+D, entre otros elementos, se convierten en factores importantes dentro de las ventajas competitivas que determinan la presente localización de los subprocesos productivos internacionales.

Estos últimos elementos han cuestionado el cumplimiento de la nueva división internacional del trabajo. En el sentido que "la polarización entre empresas intensivas de capital y tecnología en países centrales y empresas intensivas en mano de obra de baja calificación en el tercer mundo, no se comporta así para todos los sectores, productos, firmas y plantas".¹⁵⁴ Bajo esta concepción actualmente es analizada la IME en entidades de la frontera norte del país como Tijuana y Ciudad Juárez, donde la instalación de maquiladoras filiales de "clase mundial" en el sector de electrónicos y

¹⁵³ Carrillo, Jorge, "La importancia del impacto del TLC en la industria maquiladora de América Latina", en Enrique De la Garza, *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, 2000, p. 160

¹⁵⁴ *Ibid.*, pp. 160-161

autopartes ha llamado la atención de estudiosos en el tema y las han mostrando como las nuevas maquiladoras que han logrado superar los patrones tradicionales de la IME.¹⁵⁵ Este planteamiento sobre la maquila electrónica en Baja California será discutido más adelante.

Finalmente, los mecanismos a partir de los cuales las grandes empresas logran trasladar sus procesos productivos parciales y hacer uso de la subcontratación internacional industrial pueden tomar dos formas: las redes de subcontratación, que se establecen entre dos empresas distintas propiciando la vinculación de la empresa extranjera con los industriales nacionales independientes, y la llamada *off-shore production* practicada por las empresas transnacionales, las cuales, en vez de unirse a otras empresas independientes, construyen filiales con su propia organización interna, surgiendo innumerables tipos de redes organizativas que tienden a diversificarse, siendo un punto importante el apoyo que el gobierno de la nación receptora otorgue a las empresas filiales extranjeras.¹⁵⁶

4.2. Síntesis histórica de la IME en México (1965-1994)

Como parte formal de la subcontratación internacional, la Industria Maquiladora de Exportación en México se refiere a cualquier manufactura parcial, ensamble o empaque llevado a cabo por una empresa que no sea el fabricante original, haciendo uso de insumos temporalmente importadas para su posterior exportación —tomando en cuenta que a partir del 2001, después de una desregulación sucesiva, no hay restricciones para la venta de productos maquilados en nuestro país—, bajo un tratamiento especial de tarifas y exención fiscal, particularmente en los términos del Programa de Maquila de Exportación (PME)¹⁵⁷, así como del Decreto para el Fomento y

¹⁵⁵ Véase: Carrillo, Jorge, "Maquiladoras automotrices en México: clusters y competencias de alto nivel", en Marta Novick, *et al.*, *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, 1997, pp. 193-234; Alonso, Jorge, *et al.*, *Trayectorias tecnológicas en empresas asiáticas y americanas en México*, 2000, pp.15-27.

¹⁵⁶ Alonso, José A., *op. cit.*, p. 128.

¹⁵⁷ El Programa de Maquila de Exportación es un instrumento que autoriza la Secretaría de Economía (antes SECOFI), mediante el cual se permite a los productores importar temporalmente los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de productos de exportación, sin cubrir el pago de los impuestos de importación, del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y, en su caso, de las cuotas compensatorias. Asimismo, cubre aquellas actividades de servicio que tengan como finalidad la exportación o apoyar a ésta". Por otra parte, el programa de maquila tiene cuatro modalidades: Operación de Maquila cien por cien para la Exportación; Operación por Capacidad Ociosa; Operaciones de Servicios; Operaciones con Programas de Albergue, en Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *El ABC de la estadística de la industria maquiladora de exportación*, 2001, p. 14

Asimismo, "el núcleo del programa maquilador es diferir el pago de aranceles sobre la importación temporal de insumos extranjeros; cuando estos se reexportan, se cancela la deuda pendiente en la aduana mexicana de exportación", en Gambrell, Mónica, "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", en *Comercio Exterior*, núm. 7, 1995, p. 547

Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (DFOIME) y sus reformas. Donde el programa maquilador funciona bajo la Ley Aduanera, siendo el eje central del PME el permiso para diferir el pago de aranceles sobre los insumos temporalmente importados, cancelándose la deuda pendiente con la aduana mexicana cuando estos se reexportan.

4.2.1. Orígenes de la IME: el fin del Acuerdo Internacional sobre Trabajadores Migratorios y las operaciones internacionales industriales

Como he mencionado, desde finales de la década de los cincuenta, las operaciones internacionales industriales adquirieron la particularidad de poder realizar procesos productivos parciales en lugares geográficamente diferentes de donde se desarrollaba el proceso global; es decir, fuera del país de origen y regresar a éste para finalizar la producción y su venta. Hecho que dio lugar a las empresas maquiladoras.

Las corporaciones del vecino país del norte —principal mercado de los productos elaborados a través del programa maquilador en México— comenzaron estos procesos de subcontratación industrial en el país a principios de la década de los sesenta, bajo las fracciones 806.30 y 807.00 (actualmente 9802.00.60 y 9802.00.80)¹⁵⁸ del Código Arancelario Armonizado de Estados Unidos (HTSUS, por sus siglas en inglés). Esto en medio de una creciente competencia íter capitalista estadounidense con Europa y Japón, paralela a la espiral alcista de los salarios norteamericanos y a la necesidad de las empresas estadounidenses de reducir costos para enfrentar la competencia en el mercado local.

¹⁵⁸ De acuerdo con la fracción 806.30 (actualmente, 9802.00.60) "... pueden importarse los productos metálicos (con excepción de metales preciosos) que han sido manufacturados o que han estado sujetos a proceso de manufactura en Estados Unidos y que fueron exportados para recibir en el extranjero uno de los siguientes procesos: fundir, frezar, esmerilar, taladrar, horadar, enrollar, cortar, perforar, laminar, formar, planchar, galvanizar u otras operaciones parecidas, con excepción del ensamble por atornillado o soldado. Estos artículos deberán experimentar un tratamiento final en los Estados Unidos. Los impuestos a pagar son calculados sobre la base del valor del procesamiento en el extranjero. La reimportación sólo podrá ser efectuada por aquellos que exportaron el producto". , además su reimportación sólo podrá ser efectuada por aquellos que exportaron el producto".

Bajo la fracción 807.00 (actualmente, 9802.00.80) "... pueden reimportarse cualquier producto o componente —de cualquier material— manufacturado o que haya tenido algún proceso manufacturero en Estados Unidos y que haya sido exportado para recibir algún procesamiento o para ser ensamblado. En este caso no es necesario que el artículo reimportado reciba un procesamiento adicional en Estados Unidos, y tampoco es obligatorio que sea reimportado por aquellos que lo exportaron. Los impuestos son calculados sobre la base del valor total del producto reimportado menos el valor de los componentes norteamericanos", en Saldaña, Jorge, *La industria maquiladora de exportación en el modelo económico neoliberal*, 1995, p. 10

Sin soslayar el hecho de que en la década de los setenta Alemania, Japón, Inglaterra y Canadá representaban casi el 50% de las importaciones de maquila bajo las fracciones arancelarias estadounidense 806.30 y 807.00¹⁵⁹, la cercanía geográfica con México y los bajos salarios de nuestro país¹⁶⁰ significó, desde aquellos años, una ventaja comparativa de costos para las empresas transnacionales estadounidenses¹⁶¹, las cuales generaron el 53% de empleos maquiladores, en 1984, dentro del territorio mexicano, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo.

Este factor externo de localización de las grandes empresas estadounidenses fue determinante en el origen de la IME en México. Pero existe un motivo interno relacionado con la decisión del Congreso norteamericano de poner fin, en 1964, al Programa de Braceros¹⁶², bajo el cual cerca de 500 mil trabajadores mexicanos obtuvieron visas para trabajar en el sector agrícola de Estados Unidos.¹⁶³

La repatriación de trabajadores mexicanos que implicó este acto unilateral, junto con el crecimiento demográfico en la zona norte del país (diez veces mayor respecto a 1940 en 1970) generaron problemas de desempleo en la región. Por lo que el gobierno mexicano negoció con el estadounidense la posibilidad de instaurar plantas maquiladoras para el ensamble a lo largo de la frontera norte, beneficiándose en proporciones divergentes: por un lado, las empresas estadounidenses lograrían reducir costos en sus operaciones, por el otro, la oferta de trabajo desempleada en México lograría emplearse por salarios mínimos de subsistencia.

Así, el gobierno federal promulgó El Programa de Industrialización Fronteriza (Programa de la Industria Maquiladora para la Frontera Norte de México), vigente desde el 20 de mayo de 1965 hasta 1982. Éste estuvo dedicado a la operación de plantas maquiladoras en una

¹⁵⁹ Mungaray, Alejandro, "División internacional del trabajo y automatización de la producción el futuro de las maquiladoras", en *Investigación Económica*, núm. 164, 1983, p. 241

¹⁶⁰ En 1975 el salario mensual promedio de un trabajador en USA era cinco veces mayor al de nuestro país, en 1986 el salario mensual promedio de un trabajador estadounidense era de 1,700 dólares mensuales, mientras que en la maquiladora mexicana el salario promedio era de 113 dólares, en Aréchiga, Bernardo, *et al.*, *Las maquiladoras, ajuste estructural y desarrollo regional*, 1989, p. 21

¹⁶¹ Una referencia precisa de las ventajas comparativas otorgadas en México para la instalación de empresas transnacionales con sede en Estados Unidos y la participación de estas empresas en la IME mexicana, hasta la década de los ochenta, véase Pedrero, Mercedes, *et al.*, *La industria maquiladora en México*, 1987, pp. 9-13

¹⁶² La base legal fue el Acuerdo Internacional sobre Trabajadores Migratorios, Ley Pública No. 78 de Estados Unidos firmada en 1951, en Aréchiga, Bernardo, *et al.*, *op. cit.*, p. 16

¹⁶³ Galhardi, Regina, *Maquiladoras prospects of regional integration and globalization*, 1998, p. 3

franja de 20 kilómetros a lo largo de la frontera con Estados Unidos¹⁶⁴, y condicionó que la mano de obra (no calificada) utilizada en las plantas debía ser mexicana y las empresas emplear toda la necesaria sin sustituirlas por maquinas. En este sentido, los beneficios del programa maquilador para México se relacionaron con el ingreso de divisas por el pago al valor agregado localmente y con el aumento de los niveles de ocupación de los recursos desempleados.

Ahora bien, a partir del PIF se pueden ubicar tres periodos en el desarrollo de la IME. El primero de ellos corresponde a los años transcurridos entre el establecimiento del programa de maquiladoras en 1965, hasta la crisis económica de 1982. La segunda fase se vincula con el inicio de las reformas económicas neoliberales, hasta la firma del TLCAN. Finalmente, el tercer periodo está relacionado con la entrada en vigor del TLCAN en 1994.

4.2.2. Del programa de maquiladoras en 1965, a la crisis económica de 1982. "La IME: de un paliativo al desempleo a una industria permanente"

Antes de describir algunas cifras del primer periodo de la IME, así como la postura oficial respecto a la misma, uno de los hechos importantes en esta fase fue la entrada en vigor, el 17 de marzo de 1971, del reglamento al Artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, el cual autorizó y reglamentó el establecimiento de maquiladoras en los litorales del país. Además, este reglamento se modificó el 31 de octubre de 1972 para ampliar el sistema de maquila a todo el territorio nacional, con excepción de las zonas que mantuvieran una fuerte concentración industrial.

Ahora bien, en sus inicios la posición oficial sobre las maquiladoras fue que éstas integraban una industria transitoria adecuada para ser paliativo al desempleo que vivía la zona norte, específicamente Ciudad Juárez, donde los primeros 12 establecimientos maquiladores lograron generar 3 mil empleos en 1966. Esta proyección hacia la franja fronteriza quedó manifiesta en 1973, año en el cual destacó la instauración de 40 maquiladoras en los municipios de Nogales, Agua

¹⁶⁴ La idea original era que cada planta industrial en el sur de la frontera tuviera una planta gemela en el norte, y que ésta última coordinara la operación de ambas. Sin embargo, este esquema fue superado y en 1990 menos del 10% del total de estas plantas manufactureras del lado mexicano tenía su equivalente en Estados Unidos, en Garavito, Rosa A., *Realidad de la industria maquiladora en Baja California*, 14 de mayo de 1998, p. 4

Prieta y San Luis Río Colorado, dentro de Sonora; 102 empresas en Baja California, particularmente, en los municipios de Ensenada, Mexicali, Tecate y Tijuana; 56 plantas en Tamaulipas distribuidas en los municipios de Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros; y 12 maquiladoras en Coahuila en los municipios de Acuña y Piedras Negras.¹⁶⁵

Respecto a los indicadores, de 1965 a 1970, el número de empresas creció a una TCMA de 58.5% y el personal ocupado en 46.6%, lo que en números absolutos representó pasar de 12 empresas con 3 mil trabajadores, a 120 con 20 mil 327 personas ocupadas; de 1970 a 1975 las tasas correspondientes fueron del 30.5 y 27.0 por ciento, siendo el número de empresas 454 y el personal ocupado 67 mil 241.

Pero, la incertidumbre sobre las maquiladoras se presentó a finales de 1976, año en el cual se perdieron 32 mil trabajadores en el sector y la inversión en Tijuana y Ciudad Juárez descendió 39% y 14.6%, respectivamente.¹⁶⁶ Este hecho, bajo la perspectiva oficial, manifestaba que las maquiladoras eran industrias inestables y altamente dependientes de las recesiones económicas en Estados Unidos, por lo que merecían el calificativo de "industrias golondrinas". Paralelamente, se desarrolló una visión de "enclave" sobre la IME. Sin embargo, esto no significó la falta de apoyos gubernamentales para la promoción de establecimientos maquiladores.

Este suceso que se llegó a denominar "la crisis de las maquiladoras" fue superado en 1977, cuando la IME reincidió con un crecimiento anual promedio del 13.8%, obteniendo un número de establecimientos de 620 con un personal ocupado de 119 mil 546, en 1980. Sin embargo, entre 1980-1982 dichos indicadores volvieron a descender, bajando las exportaciones de la IME únicamente en 1982.

Por otra parte, una de las características de la IME fue su casi total concentración en las ciudades fronterizas del norte. Hasta 1974, el total de los establecimientos maquiladores se localizaron en los municipios fronterizos, a partir de 1974 empezó un bajo crecimiento en

¹⁶⁵ Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *op. cit.*, p. 11

¹⁶⁶ Carrillo, Jorge, "Transformaciones en la industria maquiladora de exportación", en Bernardo Aréchiga, *et al.*, *Las maquiladoras, ajuste estructural y desarrollo regional*, 1989, p. 39

los municipios del interior. De tal forma que en 1980 de los 620 establecimientos, 71 se situaban en los municipios del interior y el restante 88.5% en las ciudades fronterizas. Ciudad Juárez, Tijuana y Mexicali al estar localizadas en la zona libre de la franja fronteriza¹⁶⁷ no únicamente se beneficiaron del PIF, sino del régimen arancelario y fiscal especial que facilita y abarata los trámites de importación y exportación en esta zona.

Los sectores más dinámicos de la IME fueron: la industria eléctrica, con el 67% del personal ocupado en 1974, seguida por la textil con poco más del 20% de los empleos maquiladores durante la segunda mitad de la década de los setenta¹⁶⁸, y una participación escasa de los transportes. Así, en el primer año de la década de los ochenta, las ramas que más contribuían al empleo del sector eran la electrónica, con 58.1%, y la textil, con 16.1%, mientras la rama de transportes contribuyó marginalmente con el 7.8% del personal total ocupado.

Finalmente, sobresalió el uso de fuerza de trabajo mexicana en procesos de ensamble intensivos en mano de obra y la baja integración nacional de la IME, no superior al 1.5% en esta fase —elemento que se convirtió en un proceso crónico en la forma de operar de la IME—. En este sentido, la IME se ajustó a una actividad integrada por plantas ensambladoras, cuya dirección se encontraba en las empresas matrices localizadas en el extranjero, principalmente en Estados Unidos, las cuales se beneficiaron de la abundante fuerza de trabajo no calificada y los bajos salarios de nuestro país (de 1 a 4.3 en 1975, respecto a EUA¹⁶⁹, por mencionar un ejemplo).

¹⁶⁷La zona libre del norte cubre íntegramente a la península de Baja California y al extremo noroccidental del estado de Sonora; la franja fronteriza está definida por el espacio delimitado por la línea fronteriza internacional y una línea imaginaria ubicada 20 kilómetros hacia el sur; solamente el caso de la frontera de Ciudad Juárez esta distancia se amplió a 70 kilómetros en 1987", cita de Aréchiga, Bernardo, *et al.*, *op. cit.*, p. 20

¹⁶⁸ Mendiola, Gerardo, "Las empresas maquiladoras de exportación 1980-1995", en Enrique Dussel, *et al.*, *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, 1997, p. 192

¹⁶⁹Carrillo, Jorge, *op. cit.*, 1997, p. 200

4.2.3. De la crisis de deuda externa, a la firma del TLCAN. "LA IME: una industria permanente base de la IOE"

El periodo 1982-1994 representó el cambio de perspectiva sobre la IME. De una industria transitoria, pasó a una industria permanente, por lo que las maquiladoras se consideraron base del desarrollo fronterizo, más aún, el centro de la política industrial nacional.

Al respecto, en el decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, promulgado el 15 de agosto de 1983, se señaló la necesidad de fortalecer a la maquila mediante un número mayor de Secretarías de Estado involucradas con la IME, incentivos fiscales y otorgando la posibilidad de vender productos maquilados al interior del país en un volumen no superior al 20% de la producción anual de la empresa maquiladora. En el mismo oficio se señalaron los objetivos de esta industria, tales como la generación de divisas y el ascenso de competitividad por medio de la modernización tecnológica y organizativa, mientras la creación de empleos siguió siendo el principal fin, aunque se promovieron industrias intensivas en capital que emplearan menos trabajadores.

En este sentido, en medio de la crisis de deuda externa del país, en un contexto de reformas estructurales y cambio de política económica se concibió a la IME como aquella capaz de absorber tecnología, captar divisas, generar empleos, establecer encadenamientos productivos para la venta de insumos nacionales y apta para fortalecer el desarrollo regional y industrial del país.

Un aspecto importante en este periodo de reformas económicas fue que, bajo el modelo de IOE, se comenzaron a promover otros programas de importación temporal de insumos para los exportadores. Hecho que amplió las posibilidades de subcontratación internacional para la industria mexicana. Esto es, a través de los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, el de la Devolución de Impuestos a los Exportadores (*draw back*) y el de Empresas Altamente Exportadoras, que entraron en operación en el periodo 1985-1992, se ampliaron las políticas de devolución de impuestos para las importaciones temporales de las empresas manufactureras de capital internacional y nacional. Estos elementos significaron la posibilidad para la planta industrial mexicana —en su

totalidad— de participar en la subcontratación internacional, propiciando un complejo panorama de la industria maquiladora, manifestando, a su vez, la necesidad de identificar la adscripción fiscal de las empresas que integran nuestra industria manufacturera para un estudio más real de la IME.

Ahora bien, en la década de los ochenta se manifestaron sucesos importantes en la IME. En primer lugar, un alto crecimiento del sector maquilador basado en el mayor consumo intermedio importado (consolidando una de sus características históricas). En segundo lugar, una expansión de las plantas maquiladoras en municipios no fronterizos, lo cual no eliminó la concentración de esta industria en los estados fronterizos. En tercer lugar, una tendencia a la especialización productiva y territorial, en el sector eléctrico y de autopartes, junto con un proceso heterogéneo de modernización tecnológica en los procesos de producción.

Durante 1982-1993, el número de establecimientos maquiladores presentó una TCMA de 13.7% y el personal ocupado de 15.6%, lo cual en términos absolutos significó pasar de 585 plantas, en 1982, a 2 mil 114 para 1993, y de 127 mil 033 personas ocupadas, a 542 mil 074, respectivamente. De este crecimiento del personal ocupado por la IME resultó su creciente participación en el empleo del sector industrial nacional, de representar, en 1985, el 8.0% del empleo manufacturero, cinco años más tarde significó el 15.8% y en 1993 el 19.6%.

Por otra parte, la participación de la IME en el comercio exterior de México comenzó a ser creciente. En 1982, de las exportaciones totales de nuestro país el 11.8% correspondió a la IME y de las importaciones el 8.3% provinieron de la maquila. Para 1993, el valor de estas transacciones fue del 42.1% y 25.2%, respectivamente. En estos once años las exportaciones maquiladoras pasaron de 2 mil 826 millones de dólares, a 21 mil 853 millones y sus importaciones se incrementaron de 1 mil 974 millones de dólares, a 16 mil 443 millones.

Respecto a la ubicación geográfica comenzó un proceso de expansión hacia el sur de la franja fronteriza a principios de la década de los ochenta, y en el interior del país para la segunda mitad de los ochenta. Es decir, se ubicaron plantas en municipios no colindantes con la línea divisoria, pero sí ubicados dentro de los estados

fronterizos (como son la Ciudad de Chihuahua, en Chihuahua; en Nuevo León, las ciudades Guadalupe y Monterrey; en Sonora, ciudades como Hermosillo, Ciudad Obregón, Guaymas, Empalme y Navojoa), así como instalaciones en estados del interior: Guadalajara, Zacatecas, San Luis Potosí, Yucatán, entre otros.

Entre las cifras que manifiestan este proceso se encuentran la TCMA del número de establecimientos maquiladores en el interior del país. Esta, durante 1985-1990, fue de 40.4%, pasando en términos absolutos de 89, en 1985, a 485, en 1990. Mientras la TCMA del personal ocupado en los municipios no fronterizos en el mismo periodo fue de 22.7%, pasando en términos absolutos de 110 mil 170 a 175 mil 911 personas ocupadas.¹⁷⁰ Asimismo, en 1990 el 93.3% del personal ocupado por la IME se encontraba en los estados fronterizos, junto con el 89.6% de los establecimientos maquiladores y, en 1993, estas proporciones fueron de 90.1% y 86.3%, respectivamente.

Este proceso se ha relacionado con tres factores: 1) la saturación de la infraestructura urbana y de recursos en la frontera norte; 2) la mayor disponibilidad de infraestructura en el resto del país, como la promoción de parques industriales y programas gubernamentales para la instalación de plantas maquiladoras; y 3) las nuevas estrategias corporativas de las empresas transnacionales, las cuales incluyen la reorganización productiva de sus filiales y subsidiarias, y la modificación de los criterios de localización geográfica de éstas.¹⁷¹

Sin embargo, el crecimiento de la IME, durante este periodo, no significó un desarrollo regional e industrial integral. La participación de los insumos nacionales en esta actividad durante 1982-1993 fue en promedio 1.53%, manifestando que la IME no estaba siendo capaz de promover los encadenamientos productivos necesarios como había planteado el gobierno federal¹⁷², lo cual reveló la dimensión real de la

¹⁷⁰ Mendiola, Gerardo, *op. cit.*, 1997, pp. 201,223

¹⁷¹ *Ibid.*, p. 197

¹⁷² De acuerdo con Mendiola los factores involucrados en el alto coeficiente importado fueron: en un primer grupo, los precios no competitivos, la falta de control de calidad y diseño, los tiempos de entrega inadecuados, la incapacidad para surtir grandes volúmenes y la falta de solvencia comercial; un segundo grupo está conformado por los procedimientos administrativos de los demandantes y oferentes, entre los primeros se encuentra el desconocimiento del mercado, la falta de capacidad local de contratación y los requisitos de certificación de proveedores, y por el lado de los oferentes nacionales el desconocimiento del mercado, la escasa experiencia internacional y la flexibilidad administrativa, la incapacidad para manejar grandes volúmenes con entregas *just in time*, la falta de interés para vender en mercados con márgenes reducidos de ganancia y el inadecuado control de calidad; un tercer grupo de barreras es de orden reglamentario, y es que desde los orígenes del programa maquilador existen condiciones desfavorables para el abasto interno por la estructura impositiva, en especial el manejo del Impuesto al VA; el trato más favorable en términos administrativos a los insumos importados que a los nacionales; las dificultades para la exportación indirecta y la falta de flexibilidad en ese régimen de operación; la cuarta

subcontratación internacional en México, y el aislamiento de las empresas nacionales frente a esta nueva industrialización orientada a las exportaciones.

De esta manera, el dinamismo de la IME estuvo acompañada por un crecimiento continuo de las importaciones. Por ejemplo, de 1983 a 1993 el Valor Bruto de la Producción de la industria tuvo una TCMA de 19.21%, pero en la composición promedio de éste sobresalieron los insumos importados, los cuales ocuparon el 82.49% del VBP, mientras el contenido nacional fue de 27.51%, distribuido entre el valor agregado y los insumos nacionales, 26.21 y 1.3 por ciento, respectivamente.¹⁷³

Por otra parte, en este periodo comenzó una tendencia a la especialización productiva de la actividad maquiladora en el sector de electrónicos y la rama de transportes. Dicho suceso se manifestó, en términos generales, en la contribución de estas actividades al empleo del sector: en 1985, la estructura porcentual del empleo en la IME fue de 37.3% para el sector electrónico, 11.1% para la textil y 24.5% para la rama de transportes; en 1993, de 34.8%, 13.1% y 24.3%, respectivamente.

Otro indicador de la especialización productiva en la IME, la cual mantuvo una connotación territorial en la franja norte fronteriza, lo reflejó el hecho de que las exportaciones maquiladoras mexicanas a la OCDE en partes y accesorios para automóviles pasaron de representar el 1.3%, del total de las exportaciones hacia los países de la OCDE en 1980, al 5.9% en 1993; las de equipo para distribución de la electricidad creció de 1.1 al 5.1 por ciento y las de los televisores pasaron de prácticamente cero a 3%, respectivamente.¹⁷⁴

Una medida adicional de este proceso de especialización son las importaciones en Estados Unidos bajo la tarifa arancelaria 9802.00.80 del HTSUS. Y es que, de acuerdo con datos de la *United States International Trade Comisión* (USITC), bajo esta tarifa México contribuyó, en 1992, con el 98.7% de los televisores, el 90.5% de los

limitación es la infraestructura industrial nacional; y finalmente, la estructura de los mercados de insumos, factores y bienes finales, en Mendiola, Gerardo, *op. cit.*, 1997, pp. 209-210

¹⁷³ *Ibid.*, p. 207

¹⁷⁴ Carrillo, Jorge, *op. cit.*, 1997, pp. 204-205

conductores eléctricos, el 90.9% de los componentes eléctricos y el 56.6% de las partes para vehículos, entre otros productos.¹⁷⁵

Respecto a los actores de la especialización, dentro de la rama maquiladora de autopartes destacó la participación de corporaciones transnacionales estadounidenses: Ford Motor Company, Chrysler y General Motors; y las empresas japonesas Mitsubishi, Suzuki y Nissan. En la rama de componentes electrónicos se encontraron empresas de capital estadounidense: American Telephone and Telegraph, Kodak, Altec Electrónica y Honeywell; y compañías de capital japonés: Toshiba, Sanyo, Matsushita, entre las más importantes.¹⁷⁶

Este proceso de especialización productiva fue paralelo al proceso de transformaciones tecnológicas en las plantas maquiladoras, cuyas características generales son: 1) introducción de maquinaria y equipo automatizado; 2) difusión de técnicas *Just In Time* (JIT), control de calidad total (CCT) y Control Estadístico del Proceso (CEP), además de formas de organización flexible del trabajo.

Quizá uno de los indicadores más difíciles de medir es el grado de tecnologización y modernización de las plantas maquiladoras en nuestro país. Los existentes estudios de caso, basados en su mayoría sobre muestreos, no determinan condiciones generales en la forma de operar de la maquila. Sin embargo, desde 1982, análisis específicos han observado cambios en los procesos productivos de ciertas plantas, como el incremento en la productividad de los trabajadores, el uso de fuerza de trabajo calificada y el aumento del tamaño promedio de los establecimientos, además de procesos intensivos en capital, los cuales han permitido que las maquiladoras comiencen a manufacturar, junto con el ensamble.

Apoyándome en el texto de Regina Galhardi, a continuación describo los resultados de las transformaciones tecnológicas sucedidas en las plantas maquiladoras durante los últimos años de la década de los ochenta y hasta los primeros de los noventa¹⁷⁷:

¹⁷⁵ *Ibid.*, p. 205

¹⁷⁶ Aréchiga, Bernardo, *et al.*, *op. cit.*, p. 21

¹⁷⁷ Galhardi, Regina, *op. cit.*, p. 5.

Los textos que refiere son:

- Brown, Flor y Domínguez-Villalobos, Lilia. 1989. "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación", en *Comercio Exterior* (marzo), México. D.F.

Nuevas tecnologías

Brown y Domínguez-Villalobos (1989)

♣ *En maquiladoras relacionadas con la producción de componentes electrónicos y autopartes en Cd. Juárez, el 60% (12 de 20 plantas) tuvieron un "alto nivel" de automatización en 1988.*

Carrillo y Ramírez (1990)

♣ *Cerca del 20% de las maquiladoras han adoptado algunas características de la producción flexible.*

♣ *Sólo 18% de las plantas en Tijuana, Cd. Juárez y Nuevo Laredo pueden ser calificadas como de alta tecnología y flexibles.*

De la Garza (1992)

♣ *Sólo 5% de las plantas en Tijuana, Cd. Juárez y Nuevo Laredo pueden ser calificadas como de alta tecnología y flexibles.*

Wilson (1992)

♣ *El 18% de 71 establecimientos reconocidos en Tijuana, Cd. Juárez, Nuevo Laredo y Monterrey pueden ser considerados "flexibles".*

-
- Carrillo, V. Jorge; Ramírez, J. y M.A. 1990. "Modernización tecnológica y cambios organizacionales en la industria maquiladora" en *Estudios Fronterizos*, núm. 23, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Autónoma de Baja California, Mexicali, pp. 55-76
 - Carrillo, V. Jorge (coord). 1993. *Condiciones de empleo y capacitación en las maquiladoras de exportación en México*, Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C., pp. 287.
 - Carrillo, V. Jorge y Santibáñez, Jorge, "Calidad en el empleo";
 - Carrillo, V. Jorge, Montenegro, Jesús; Valdez-Villalva, Guillermina y Santibáñez, Jorge, "Vinculación e intercambio entre el sector educativo y la industria maquiladora"
 - De la Garza E. 1992. "El Tratado de Libre Comercio de América del Norte y las relaciones laborales en México", en *Ajuste estructural, Mercados Laborales y TLC*, El Colegio de México, Fundación Friedrich Ebert y El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 275-291
 - Hualde, A.; Mercado, A; Zepeda, E. 1994. *Industrialización y Cambio Tecnológico en La Maquiladora Fronteriza*, en las memorias de la Conferencia Internacional OIT-COLEF sobre "La Globalización y el Futuro de las Maquiladoras en México", México (mimeo), pp. 104-127
 - Kamiyama, K. 1994. *Comparative Study of Japanese Maquiladoras with the Plants in the US and Asian Countries*, en las memorias de la Conferencia Internacional OIT-COLEF sobre "La Globalización y el Futuro de las Maquiladoras en México", México (mimeo), pp. 268-283.
 - Kenney, M. y Florida. 1994. *Japanese Maquiladoras: Production Organization and Global Commodity Chains*, World Development, vol. 22, no. 1, pp. 27-44
 - Pelayo Martínez, A. 1992. *Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de autopartes en Ciudad Juárez. Materiales y observaciones de campo*, Cuadernos de Trabajo no. 6, Unidades de Estudios Regionales, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, pp. 29
 - Reynoso, Eduardo. 1992. *La industria maquiladora en Nuevo León*, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Centro de Estudios Estratégicos, (mimeo).
 - Wilson, PA. 1992. *Exports and Local Development. Mexico's New Maquiladoras*, University of Texas Press, Austin, p. 161

Pelayo (1992)

♣ *Con base en un muestreo de 18 plantas de autopartes en Cd. Juárez encontró que el 38% de las plantas aplican la técnica Just In Time y el 44% círculos de calidad total.*

Reynoso (1992)

♣ *Basándose en la clasificación de tres niveles tecnológicos, ninguna (operaciones de ensamble), baja y alta tecnología, argumentó que el 30% de las maquiladoras en Monterrey estuvieron empleando "alta tecnología" en 1991.*

Carrillo y Santibáñez (1993)

♣ *Estimaron el número de trabajadores por unidad automatizada y concluyeron que, en promedio, las maquiladoras en Tijuana tuvieron más alta intensidad en tecnología en comparación con las de Monterrey y Ciudad Juárez en comparación. También encontraron que las maquiladoras en el sector de electrónicos poseen un más alto nivel de tecnologización/automatización respecto a los textiles y autopartes.*

Kamiyama (1994)

♣ *Encontró evidencia de un ascenso en la automatización de las maquiladoras japonesas desde 1989. Además, su investigación en 1991 confirmó la introducción de ordenadores de componentes computarizados, control de inventarios, y el control completo del proceso en las maquiladoras japonesas.*

Nuevas formas de organización del trabajo

Carrillo, Jorge, et al (1993)

♣ *En un muestreo de maquiladoras electrónicas se encontró que 33% usa círculos de control de calidad, 39% tiene trabajadores multicalificados, y 40% usa alguna forma de rotación de trabajo en medio de operaciones sobre producción en línea.*

Hualde, Mercado y Zepeda (1994)

♣ *Las nuevas prácticas de organización del trabajo, como JIT, CCT y equipos de trabajo, fueron más difundidas en las maquiladoras de los sectores electrónico y textil.*

Kenney y Florida (1994)

♣ *Analizando la transferencia de elementos esenciales del sistema de producción japonés a México concluyeron que aún cuando los agentes proveedores están frecuentemente a menos de dos kilómetros de sus ensambladores, eso no es comúnmente una operación JIT.*

Un factor importante sobre estas transformaciones tecnológicas es que se vincularon —hasta la fecha— con ciertas maquiladoras y proveedores de corporaciones transnacionales como la GM, Ford, Chrysler, Sanyo, Samsung, Sony, entre otras; es decir, principalmente con la producción de autopartes y de artículos de consumo eléctrico.

Ahora bien, más allá de las divergencias en las técnicas utilizadas en los estudios antes referidos, no se puede pensar que la extensión de las nuevas prácticas de producción dentro de la IME es un proceso homogéneo (más bien se trata de un "proceso polarizado"), siendo, entonces, un indicador que manifiesta la heterogeneidad de la IME.

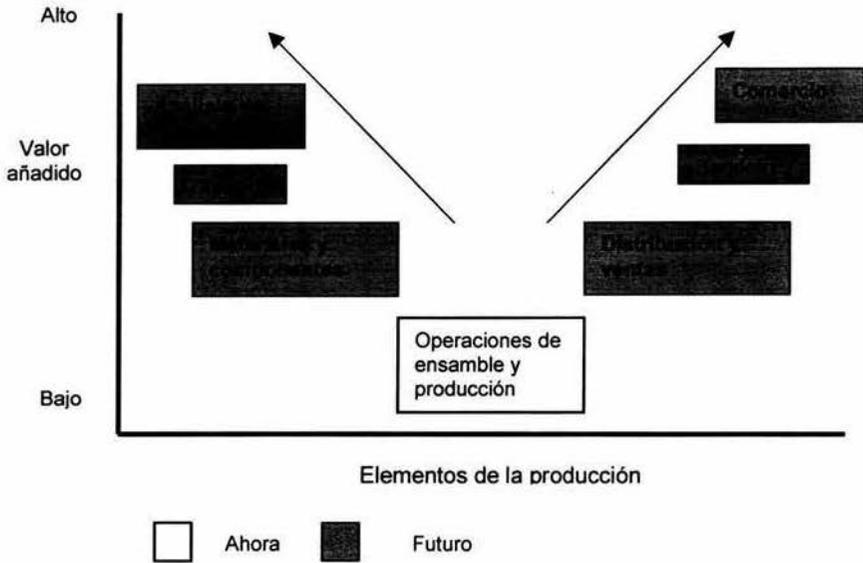
En este sentido, a partir de los ochenta se comenzó a dar muestra de dos tipos de maquiladoras en el país: aquellas involucradas con (i) métodos de producción intensivos en trabajo poco calificado y mal remunerado, las más, y (ii) prácticas de producción intensivas en capital con fuerza de trabajo calificada, las menos.¹⁷⁸ Esta tipología de la IME ha conducido a la siguiente clasificación, impuesta principalmente por Jorge Carrillo: maquiladoras de "primera generación" y "segunda generación", incluyendo una "tercera generación", la cual proyecta la visión más optimista del futuro maquilador en México.

Sin embargo, el tipo de maquiladoras que continuaron dominando en la década de los ochenta fueron las "tradicionales" o de "primera generación", caracterizadas por el uso intensivo de trabajo no calificado para ensamblar componentes importados y, por tanto, ubicadas en el lugar más bajo de la cadena de valor agregado. (véase Figura 2)

¹⁷⁸ Galhardi, Regina, *op. cit.*, p. 6.

Figura 2

Cadena de valor agregado



Fuente: DR/McGraw-Hill, SRI International, 1994, IV-6.
apud., Carrillo, Jorge, 1997, p. 201

Cuadro 12

Características de la primera, segunda y tercera generación de maquiladoras

| <p><i>Primera Generación</i> (a partir de los años 60)</p> | <p><i>Segunda Generación</i> (a partir de los años 80)</p> | <p><i>Tercera Generación</i> (futuro maquilador)</p> |
|---|---|--|
| <p>Predominan las actividades de ensamble tradicional con operaciones intensivas en trabajo manual;</p> <p>La orientación de la producción consiste en altos volúmenes con un sistema fordista; más que en la calidad de la producción;</p> <p>Se trata básicamente de empresas norteamericano, desvinculadas productivamente de la industria nacional.</p> | <p>Caracterizadas por novedosas tecnologías en los procesos productivos, nuevas formas de organización del trabajo y cambios en la gestión de recursos humanos y en las relaciones contractuales, asociadas al proceso de cambio en los mercados mundiales;</p> <p>Son plantas destinadas en menor medida al ensamble y más a los procesos de manufactura, introducen sistemas <i>just in time</i>, control estadístico del proceso y sistemas de calidad total;</p> <p>No obstante, predominan las actividades intensivas en la ocupación de mano de obra, especialmente en los procesos estandarizados;</p> | <p>Se basan en el conocimiento, se caracterizan por estar orientadas hacia actividades de diseño, investigación y desarrollo;</p> <p>Se observa una fuerte presencia de corporaciones transnacionales que continúan manteniendo escasos vínculos con proveedores nacionales, aunque favorecen la aparición de <i>clusters</i> intra firma, lo que implica la integración de proveedores especializados directa o indirectamente;</p> <p>El nivel tecnológico es complejo y su fuente de competitividad radica en la reducción de la duración de los proyectos, los bajos costos de operación del personal calificado y la rapidez de la operación.</p> |

Fuente: Elaboración propia con en De la O, María E., *Ciudad Juárez: un polo de crecimiento maquilador*, 2001, p. 54-55

Por otra parte, un elemento importante de referir en este periodo es que la composición del trabajo y su correspondiente calificación fue uno de los factores que, de acuerdo con Mónica Gambrell, incidió sobre la tendencia descendente del salario real en la IME. A nivel nacional, la composición del trabajo de la IME estuvo dominada en su 80% por los obreros, seguida por lo técnicos y empleados. En 1983, un empleado dentro de la IME ganaba 323% más que un obrero y 166% más que un técnico, esta divergencia se incrementó durante 1981-1987 y 1987-1993. En el primer periodo, mientras los sueldos de los empleados se elevaron 14%, el salario de los técnicos bajó 4%, y para el segundo periodo, las relaciones fueron 1 y -7 por ciento, respectivamente. Incluso, en 1982, 1984, 1985 y 1989 los sueldos de los empleados en la IME fueron los mismos que los sueldos de los empleados en la industria manufacturera.¹⁷⁹ Estas cifras manifiestan, para Gambrell, que al no haber descendido la proporción de obreros en la IME y al no ser reemplazados por ingenieros, ya no únicamente técnicos, se consolidaron los bajos salarios en la actividad maquiladora.

¹⁷⁹ Gambrell, Mónica, "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", en *Comercio Exterior*, núm. 7, 1995, pp. 544-545

Gambrill, por otro lado, tomando en cuenta el último quinquenio de la década de los setenta demostró que el salario real en la IME tuvo una tendencia descendente durante 1975-1981, 1981-1987 y 1987-1993. En estos tres periodos (comparando el primero y el último año) el salario real perdió el 12%, 24% y 12% de su poder adquisitivo, respectivamente.¹⁸⁰

Otro aspecto importante en el comportamiento del salario real de la IME fue el efecto que tuvo la devaluación sobre el mismo. De acuerdo con Mendiola, la subvaluación del peso en el periodo comprendido entre diciembre de 1982 a enero de 1988 provocó que las remuneraciones medias en las maquiladoras cayeran 33.6%, al pasar de 12.9 dólares a 8.8 dólares, con una caída máxima, en 1986, de 6.5 dólares; es decir, 80 centavos de dólar la hora.¹⁸¹

Por otra parte, existe una razón —la cual se debe entender como la proyección de los intereses norteamericanos— por la que la maquila en México, desde sus orígenes, se limitó en su mayoría a un único proceso técnico de producción que es el ensamble. Antes del TLCAN los productos de la industria maquiladora ingresaban a Estados Unidos exclusivamente bajo las fracciones 806.30 y 807.00 (actualmente 9802.00.60 y 9802.00.80) del HTSUS, siendo la fracción 9802.00.80 la que más se usa en la maquila con México. Esta establece el cobro de aranceles sobre el valor agregado en México y sobre la totalidad de los insumos estadounidenses temporalmente exportados, en caso de haber transformaciones mediante algún proceso de manufactura, durante su estancia fuera de EU, por lo que es necesario si se quiere evitar el pago de aranceles de castigo (si van a reingresar a EU libres de aranceles) que los insumos estadounidenses no pierdan su identidad física mediante algún proceso de transformación, ya que el agente aduanal tiene que reconocerlos como las mismas partes y piezas que salieron de su territorio aduanal. Esta regla, refiere Gambrill, al normar el uso de los insumos estadounidenses en las maquiladoras les impuso la modalidad de “ensambladoras”, ya que (bajo esta fracción) tienen que limitar su proceso productivo a operaciones de ensamble para evitar el arancel de castigo.¹⁸²

¹⁸⁰ *Ibid.*, p. 544

¹⁸¹ Mendiola, Gerardo, *op. cit.*, 1997, p. 208

¹⁸² Gambrill, Mónica, *op. cit.*, p. 546

La entrada en vigor del TLCAN se manifestó como una opción para la industria maquiladora porque puede importar y exportar con base en las nuevas preferencias arancelarias que establecen Estados Unidos y Canadá en el Tratado, las cuales no limitan el proceso técnico de producción llevado a cabo por las maquiladoras, o continuar haciéndolo conforme a las reglas de la fracción 9802.00.60 y 9802.00.80 del HTSUS. Y es que ante la puesta en marcha del TLCAN, el 81% de las exportaciones maquiladoras obtuvieron acceso al mercado estadounidense libres de impuestos, 9% siguen pagando aquellos que poseen una desregulación paulatina de diez años, y el restante 7% ya estaban desregulados antes del Tratado, por lo que el 88% de las exportaciones maquiladoras quedaron libres de impuestos a partir de 1994.¹⁸³

Además de promover un proceso avanzado de manufactura para los insumos temporalmente importados, las disposiciones del TLCAN significan —en teoría— crear un incentivo para la incorporación de un monto superior de insumos locales, esto al no tener que pagar impuestos sobre el contenido nacional exportado.

En este sentido, de acuerdo con el TLCAN, las maquiladoras que busquen la transformación avanzada de los insumos temporalmente importados, bajo exención de aranceles, en ciertas líneas de producción, sólo tienen que cumplir con las reglas de origen que establece el Tratado, mientras los productos que no cumplan con las reglas de origen pueden seguir exportándose bajo las fracciones 9802.00.60 y 9802.00.80.

4.3. La IME en el capitalismo global contemporáneo (1994-2002)

4.3.1. El nuevo contexto internacional en el desarrollo de la IME: el proceso de reestructuración industrial en Estados Unidos y las disposiciones del TLCAN

El crecimiento de la industria maquiladora de exportación en nuestro país ha sido resultado de las ventajas comparativas tradicionales que determinan la relocalización de los subprocesos productivos industriales. En este sentido, la expansión de las

¹⁸³ *Ibid.*

maquiladoras de capital estadounidense (las cuales en la década de los ochenta sumaron poco más del 50% de las maquiladoras) resulta de: los bajos costos en los factores de producción; la cercanía con Estados Unidos; la reglamentación aduanera; la exención fiscal otorgada bajo el programa maquilador y los diversos Decretos Federales en la materia; la creciente desregulación a la inversión extranjera directa; junto con las disposiciones del código aduanero armonizado de EU.

Estos elementos estarán presentes en los factores de crecimiento de la IME durante 1994-2002. Sin embargo, las transformaciones tecnológicas en la industria norteamericana y la entrada en vigor del TLCAN han determinado distintos escenarios para la IME en México.

El bajo costo laboral en México fue un factor determinante en la relocalización de los subprocesos productivos de los corporativos norteamericanos a nuestro país, durante la década de los ochenta. Mientras las empresas transnacionales japonesas vinculadas al sector electrónico desarrollaban ventajas competitivas de costos a través de la innovación tecnológica, logrando cuotas mayores en el mercado estadounidense, los corporativos norteamericanos decidieron hacer frente a esta competencia mediante el uso de fuerza de trabajo poco calificada y mal remunerada en países como México, lo cual permitió márgenes de ganancia aceptables en las industrias estadounidenses.

Pese a esta hegemonía de Japón en los procesos de innovación tecnológica, en la década de los noventa EU había logrado un importante número de industrias de alta tecnología, hecho que tendió a consolidar la reestructuración industrial en ese país. Paralelamente, se acentuaron elementos de la nueva división internacional del trabajo. En EU se localizan corporativos con alta tecnología y fuerza de trabajo altamente calificada y permanecen industrias tradicionales con una baja conversión tecnológica, que son caracterizadas por el uso intensivo de mano de obra, principalmente relacionadas con los sectores medios y tradicionales como textiles y prendas de vestir.

Asimismo, mediante las disposiciones del TLCAN las transnacionales estadounidenses pueden establecer más subprocesos y procesos productivos de sus industrias medias y tradicionales en México. Por lo que EU establece su ventaja en la región sobre la

producción de bienes intensivos en tecnología, mientras que la ventaja de México reside en una dotación abundante de mano de obra barata. Siendo ésta sólo una lectura de los efectos expansivos que sobre la IME en México tiene el calendario de desgravación arancelaria pactado en el TLCAN.

Sin embargo, para que la producción compartida (maquila) califique en las fracciones libre de impuestos del Tratado, los productos deben cumplir con las reglas de origen establecidas, siendo esta la regla que normará el acceso de la producción maquiladora al mercado norteamericano.

Apoyándome en el texto de Gambrill y Mendiola¹⁸⁴, las disposiciones del TLCAN tienen los siguientes efectos sobre el funcionamiento de la maquila en México:

- El TLCAN impone restricciones a los programas de devolución de impuestos (Art. 303. Inciso I). Sin embargo, el programa maquilador no requirió de cambio alguno durante los primeros siete años de operación del Tratado. Las empresas maquiladoras pudieron continuar sus importaciones temporales desde cualquier región del mundo sin pagar aranceles en México, cubriéndose los aranceles sobre estos insumos extraregionales hasta la entrada en su mercado final.

A partir del 1 de enero de 2001 se prohibieron los programas de devolución de aranceles para los insumos y maquinaria provenientes de países no miembros del Tratado y sólo cuando el producto final se destine al mercado norteamericano (Artículo 303, inciso 7, y anexo 303.7, sección sobre México).

En este sentido, las restricciones a los programas de diferimiento de aranceles no se aplican en ningún momento a la maquila entre países socios del TLCAN. Aun después del mencionado periodo de siete años se podrá seguir difiriendo el pago de todos los aranceles sobre las importaciones temporales provenientes de países miembros del Tratado (Artículo 303, inciso, 6). De esta manera, refiere Gambrill, se imprime a la industria maquiladora un sello

¹⁸⁴ Gambrill, Mónica, *op. cit.*, pp. 545-549; Mendiola, Gerardo, *México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa*, 1999, pp.13-16

norteamericano, debido a que a partir del 2001 la importación temporal de insumos de Estados Unidos y Canadá gozará de más privilegios que la de otros países.

Sin embargo, no se prohíbe el uso de insumos de otras regiones, sino su exención de aranceles al importarse temporalmente a México. Para evitar la doble tributación, en México se paga la diferencia entre el arancel mexicano y el estadounidense, y en Estados Unidos se paga el arancel completo que fija su Código Arancelario (Art. 303, inciso 1 y 3).

- Ahora bien, como se ha mencionado anteriormente, el programa maquilador no es el único que puede diferir el pago de aranceles en México, los PITEX y ALTEX conceden regímenes de importación temporal a ciertas industrias nacionales a cambio de que exporten ciertos porcentajes de su producción. Al utilizar este régimen, tal como la industria maquiladora, el TLCAN les impone las mismas restricciones sobre sus importaciones temporales de maquinaria e insumos.

También, el TLCAN prohíbe otras prácticas comunes de los PITEX y Altex. En ambos casos, el Tratado veta el requisito de exportar determinado porcentaje de la producción.

- El TLCAN permite la venta de los bienes producidos por la IME en el territorio nacional. Para ello, el Tratado establece el siguiente calendario dentro del periodo 1994-2001 para la apertura progresiva del mercado mexicano a los productos de las maquiladoras: durante el primer año de funcionamiento no podrá vender en el mercado interno más de 55% del valor total de las exportaciones que haya realizado el año anterior; al segundo año, 60%; al tercero, 65%; al cuarto, 70%; al quinto, 75%; al sexto, 80%; al séptimo, 85%, y al octavo año ningún requisito de porcentaje.

Asimismo, los bienes que las maquiladoras pueden vender en México pueden también ser vendidos en cualquiera de los países latinoamericanos con los que México ha firmado acuerdos comerciales, con lo que de facto México proporciona un mercado adicional para la comercialización de los productos maquilados.

- Bajo el TLCAN se dio por terminado el Convenio Textil que limitaba mediante cuotas las exportaciones textiles a Estados Unidos. Así, cerca del 90% de los productos textiles y de la confección quedaron exentos de aranceles a partir del 1° de enero de 1994 y el resto de los productos textiles quedó sujeto a un calendario de desgravación que finalizará en el año 2008. Para las empresas maquiladoras de exportación el mismo grupo de bienes que quedó sin restricciones para entrar a los Estados Unidos se eliminó el impuesto sobre el valor agregado, con lo que esta rama casi en su totalidad no paga impuestos de importación a EU.

Asimismo, aquellos textiles y prendas de vestir que son ensamblados por entero en México con telas fabricadas y cortadas en Estados Unidos serán elegibles para la exención completa de impuestos bajo la nueva fracción 9802.00.90 del TLCAN.

Cabe mencionar que los efectos del TLCAN sobre la IME fueron legalmente reguladas en los DFOIME del 24 de diciembre de 1993, 1° de junio de 1998, 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre del 2000, 31 de diciembre de mismo año y, recientemente, el 12 de mayo del 2003. Hecho paralelo a las reformas del Decreto que Establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 11 de mayo de 1995, 13 de noviembre de 1996, 30 de octubre y 31 de diciembre del 2000, y el 12 de mayo del 2003.

Ahora bien, a partir de la imposición del régimen arancelario del TLCAN y la apertura del mercado interno a los productos de la IME en nuestro país se postuló la desaparición del programa maquilador en enero del 2001.¹⁸⁵ Sin embargo, mientras este programa se regule por la Ley Aduanera en sus leyes correspondientes a la importación temporal de mercancías (actualmente los Art. 52, 63, 63-A, 90, 104-112; el Art. 63-A, vigente a partir del 1° de enero del 2001, impone pagar los impuestos al comercio exterior, de acuerdo a lo dispuesto en los Tratados de que México sea parte) se revierte la posible

¹⁸⁵ "Un elemento importante es que el fin del Programa Maquilador estuvo sincronizado para coincidir con las disposiciones relativas a la devolución de impuestos a *duty drawback* entre México, Estados Unidos y Canadá el 1° de Enero de 2001. Los países firmantes del TLCAN tienen tarifas aduanales para que las empresas eviten el pago de impuestos sobre bienes que son importados, procesados y subsecuentemente reexportados. Por su puesto, el objetivo de estas tarifas es el fomento a la producción de bienes exportables que contengan componentes importados. Bajo las disposiciones del *drawback*, los impuestos sobre componentes importados consumidos en la manufactura de productos exportables pueden ser cedidos o descontados, por cualquiera de las partes", en Mendiola, Gerardo, *op. cit.*, 1999, p. 15

desaparición del PME. Un factor más importante referido por Mendiola es que, aunque la industria maquiladora no cuente en el futuro con un régimen legal y arancelario propio, el desarrollo de las reformas económicas basadas en la desregulación económica y las disposiciones del TLCAN han significado más un acercamiento del país al régimen maquilador, que una limitación a las operaciones realizadas por estas empresas. Y es que bajo la instauración de más programas de importación temporal para empresas exportadoras y mecanismos de devolución de impuestos (*duty drawback*), y ante la caída de las barreras comerciales, la importación creciente de insumos en los sectores manufactureros exportadores está “maquilizando” gradualmente la producción, tendiendo a consolidarse la industria manufacturera mexicana en una economía de enclave con una escasa capacidad de generar eslabonamientos industriales.¹⁸⁶

Por otra parte, las reglas de origen del TLCAN detonaron ciertas hipótesis sobre la tendencia descendente de la IME. Porque, por ejemplo, las empresas asiáticas que utilizan el PME, el cual se suponía finalizaría en enero del 2001, son afectadas en la medida en que su producción no cumple con las reglas de origen para poder ser exportada a Estados Unidos libre de aranceles, siendo un factor de repulsión para su localización en nuestro país.

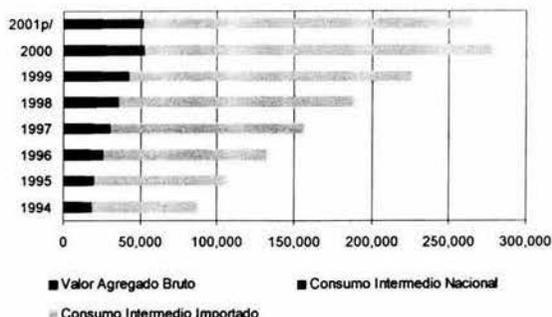
4.3.2. Vigente el TLCAN: siete años de crecimiento de la IME con características tradicionales

Durante 1994-2000, la **producción** nacional de la IME¹⁸⁷ presentó una TCMA de 21.3%, pasando en términos absolutos de 87 mil 375 millones, a 278 mil 541 millones de pesos. De 1994 a 1995, el VBP se incrementó en 22.9%, mientras el PIB nacional había descendido en el mismo año 6.7%, manifestando que la IME no fue un sector afectado por la crisis económica nacional, hecho relacionado con que la dinámica de esta industria responde al ciclo económico estadounidense. Asimismo, las TCA más altas del VBP se presentaron en 1996 y 2000, 23.7 y 23.2 por ciento, respectivamente.

¹⁸⁶ *Ibid.*, pp. 29,33

¹⁸⁷ Valor Bruto de la Producción (VBP) = Consumo Intermedio Total (Consumo Intermedio Nacional + Consumo Intermedio Importado) + Valor Agregado Bruto (VAB)

Gráfica 2
Producción nacional de la IME, 1994-2001
 (Millones de pesos a precios de 1993)*



p/ Cifras preliminares a partir de este año
 Fuente: INEGI-BIE, *Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación*

El VBP de la IME es la suma del Consumo Intermedio Total (CIT) y el Valor Agregado Bruto (VAB). El CIT, durante 1994-2000, mantuvo una TCMA de 22.4%, mientras el VAB de 13.7%. Este crecimiento se manifestó en sus aportaciones al VBP. A partir de 1994, el VAB descendió su participación en la producción total de la IME. En 1994, el VAB detentó el 14.6% del VBP y, en el 2000, el 9.9%. Ello manifiesta que el crecimiento de la producción de la IME fue acompañado por un descenso participativo de las remuneraciones (principalmente salarios) y del Superávit Bruto de Operación (SBO). En 1994, el 12% del VBP lo ocuparon las remuneraciones y 2.7% el SBO, proporciones que fueron menores durante 1995-2000, en el caso de las remuneraciones hasta tres puntos porcentuales menos. Por lo tanto, el crecimiento del CIT fue más alto que el crecimiento del VBP. Entonces, el VAB fue perdiendo participación en el VBP, lo cual no significa que su crecimiento en términos absolutos no se manifieste en proporciones crecientes del PIB nacional.

Ahora bien, el VBP estuvo concentrado en el Consumo Intermedio Importado (CII). En 1994, éste representó el 78.5% del VBP, ascendiendo a porcentajes de poco más del 80% a partir de 1995. El consumo intermedio de origen nacional representó, en 1994, el 6.9% del VBP y, en el 2000, 8.9%. Por lo que, de 1994 al 2000, el consumo intermedio nacional tuvo una TCMA del 26.5% y el consumo intermedio importado contó con una TCMA del 22%.

Cuadro 13

| Producción nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, 1994-2001* | | | | | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001p/ |
| Millones de pesos a precios de 1993 | | | | | | | | |
| Valor Bruto de la Producción | 87,375.5 | 107,344.7 | 132,810.7 | 156,732.6 | 189,332.2 | 226,161.5 | 278,541.1 | 264,732.8 |
| Consumo Intermedio Total | 74,607.1 | 93,171.1 | 115,845.8 | 137,419.6 | 167,767.5 | 201,918.8 | 250,963.6 | 239,770.6 |
| Valor Agregado Bruto | 12,768.4 | 14,173.6 | 16,964.9 | 19,313.0 | 21,564.7 | 24,242.7 | 27,577.4 | 24,962.2 |
| TCA(%) | | | | | | | | |
| Valor Bruto de la Producción | 28.20 | 22.85 | 23.72 | 18.01 | 20.80 | 19.45 | 23.16 | -4.96 |
| Consumo Intermedio Total | 31.75 | 24.88 | 24.34 | 18.62 | 22.08 | 20.36 | 24.29 | -4.46 |
| Valor Agregado Bruto | 10.75 | 11.01 | 19.69 | 13.84 | 11.66 | 12.42 | 13.76 | -9.48 |
| Estructura porcentual | | | | | | | | |
| Valor Bruto de la Producción | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Consumo intermedio | 85.39 | 86.80 | 87.23 | 87.68 | 88.61 | 89.28 | 90.10 | 90.57 |
| De origen importado | 78.47 | 81.49 | 80.59 | 80.40 | 81.04 | 81.18 | 81.20 | 80.35 |
| De origen nacional | 6.91 | 5.31 | 6.64 | 7.28 | 7.57 | 8.10 | 8.89 | 10.23 |
| Valor Agregado Bruto | 14.61 | 13.20 | 12.77 | 12.32 | 11.39 | 10.72 | 9.90 | 9.43 |
| Remuneraciones | 11.99 | 10.26 | 10.10 | 9.84 | 8.88 | 8.32 | 8.11 | 7.56 |
| Salarios | 9.46 | 7.93 | 7.74 | 7.62 | 6.78 | 6.33 | 6.19 | 5.67 |
| Sueldos | 2.53 | 2.33 | 2.36 | 2.22 | 2.10 | 1.99 | 1.92 | 1.88 |
| Superávit bruto | 2.62 | 2.94 | 2.68 | 2.48 | 2.51 | 2.40 | 1.79 | 1.87 |
| Contenido Nacional | 21.53 | 18.51 | 19.41 | 19.60 | 18.96 | 18.82 | 18.80 | 19.65 |
| Porcentajes del PIB | | | | | | | | |
| Valor Bruto de la Producción | 6.66 | 8.72 | 10.26 | 11.34 | 13.06 | 15.04 | 17.38 | 16.57 |
| Consumo intermedio | 5.69 | 7.57 | 8.95 | 9.95 | 11.58 | 13.43 | 15.66 | 15.01 |
| De origen importado | 5.23 | 7.11 | 8.27 | 9.12 | 10.59 | 12.21 | 14.12 | 13.32 |
| De origen nacional | 0.46 | 0.46 | 0.68 | 0.83 | 0.99 | 1.22 | 1.55 | 1.69 |
| Valor Agregado Bruto | 0.97 | 1.15 | 1.31 | 1.40 | 1.49 | 1.61 | 1.72 | 1.56 |
| Contenido Nacional | 1.43 | 1.61 | 1.99 | 2.22 | 2.48 | 2.83 | 3.27 | 3.26 |
| Porcentajes del PIB manufacturero | | | | | | | | |
| Valor Bruto de la Producción | 38.17 | 49.34 | 55.07 | 59.12 | 66.52 | 76.24 | 87.84 | 86.71 |
| Consumo intermedio | 32.59 | 42.82 | 48.04 | 51.83 | 58.94 | 68.07 | 79.15 | 78.53 |
| De origen importado | 29.96 | 40.20 | 44.38 | 47.53 | 53.90 | 61.89 | 71.33 | 69.67 |
| De origen nacional | 2.64 | 2.62 | 3.66 | 4.30 | 5.04 | 6.18 | 7.81 | 8.87 |
| Valor Agregado Bruto | 5.58 | 6.51 | 7.03 | 7.28 | 7.58 | 8.17 | 8.70 | 8.18 |
| Contenido Nacional | 8.22 | 9.13 | 10.69 | 11.59 | 12.61 | 14.35 | 16.51 | 17.04 |

* Precios de 1993

p/ Cifras preliminares a partir de este año

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE, *Estadísticas Anuales de la Industria Maquiladora de Exportación*

Respecto al Contenido Nacional del VBP¹⁸⁸, mantuvo una TCMA del 18.6%, durante 1994-2000. Sin embargo, de 1995 a 1999, bajó su participación en el VBP que, en 1994, fue de 21.3%, llegando a su nivel inferior en 1995, cuando el contenido nacional representó el 18.5% del valor total de la producción maquiladora. Además, la composición del contenido nacional tuvo un comportamiento no lineal, pues de 1994 a 1995, la participación del VAB se incrementó de

¹⁸⁸ Contenido Nacional = Consumo Intermedio de Origen Nacional + Valor Agregado Bruto

67.9% a 71.3%, mientras la proporción del consumo intermedio nacional descendió de 32.1% a 28.7%. Pero, en 1996, esta tendencia se revirtió y el VAB mantuvo una proporción descendente del contenido nacional de la producción, mientras la participación del consumo intermedio nacional ascendió. Por ejemplo, en el año 2000, el contenido nacional del VBP, situado en 18.8%, estuvo compuesto por el VAB, en un 52.7%, y por el consumo intermedio nacional, en un 47.3%.

Este proceso evidentemente se relaciona con la mayor participación del consumo intermedio nacional en el consumo intermedio total. En 1994, el 6.9% del consumo intermedio total fue nacional, en el 2000, el 8.5%. También, se vincula con el crecimiento de apenas un 1.59% de los insumos nacionales proveídos a la IME. En 1994, de los insumos consumidos por la IME el 98.5% eran importados y 1.5% nacionales, en el 2000, dichas proporciones fueron de 96.9% y 3.1%.

Debemos ser objetivos en estas cifras. Sí el consumo intermedio nacional creció junto con el ascenso de la producción, pero su proporción respecto al VBP continuo siendo baja, dependiendo el crecimiento de la producción del consumo intermedio importado. De 1994 al 2000, el valor total de la producción tuvo un crecimiento acumulado de 191 mil 166 millones de pesos, de ellos 176 mil 357 millones correspondieron al consumo intermedio total y el resto al VAB. Ahora bien, de esos 176 mil 357 millones de pesos, 160 mil 128 millones correspondieron al consumo intermedio importado y 16 mil 229 millones al nacional. Es decir, el consumo intermedio total representó el 92.3% del VBP, de éste, 83.8% es importado y 8.5% nacional.

Por lo que, incluso cuando en términos absolutos, de 1994 al 2000, el valor total de la producción se triplicó, el consumo intermedio nacional se cuadruplicó y el importado se triplicó, el crecimiento de la producción maquiladora continuó en un mayor volumen de consumo intermedio importado porque de cada unidad producida poco más del 80% corresponde a importaciones.

Por otra parte, en 1994, el VBP maquiladora representó el 6.7% del PIB nacional, pero su valor agregado; es decir, lo que quedó en el país por concepto de remuneraciones, materias primas nacionales,

servicios locales y otros, fue de sólo 1.4% del PIB nacional y el 8.2% del PIB de la industria manufacturera. En el 2000, el VBP de las maquiladoras representó el 17.4% del PIB nacional, mientras su valor agregado el 3.3% y el 16.5% del PIB de la industria manufacturera.

Cabe mencionar que el VBP de la IME se concentró en la división manufacturera VIII: productos metálicos, maquinaria y equipo, con el 77.5%, seguida de la división II: textiles, prendas de vestir e industrias del cuero, que representó el 10.2% del total, y por la división IX¹⁸⁹: otras industrias manufactureras, que representaron el 8.2% de la producción maquiladora (proporciones correspondientes al año 2000).

Un elemento importante es que los sectores de electrónicos y de transportes son los que dominan la división manufacturera VIII. En este primer sector, de acuerdo con cifras de la SECOFI (1999), el 81% es inversión extranjera y el resto nacional. En el segundo sector, el 75% es inversión extranjera y el 25% nacional, representando un ascenso de 3 puntos porcentuales la inversión mexicana en este sector de 1997 a 1999.

Otra de las variables que tuvo un crecimiento dinámico en la IME fue la **inversión extranjera directa**. De 1994 al año 2000, la IED en la IME tuvo un valor acumulado de 17 mil 445 millones de dólares y una TCMA de 22.2%, 16 puntos porcentuales más que la TCMA de la IED total. Además, dentro de la IED dirigida a la industria manufacturera, la inversión en maquiladoras superó al resto de la industria nacional. Por ejemplo, en 1994, la industria manufacturera detentó el 58.1% de la IED total: 49.7% fue para la industria no maquiladora y el 8.4% para la IME. A partir de 1995, la participación del sector maquilador en la IED dirigida a la industria manufacturera es de dos dígitos, descendiendo las proporciones de la industria manufacturera no maquiladora.

Asimismo, en 1995, la inversión extranjera en el sector tuvo su variación anual más alta de 52.7%, pasando de 894.5 millones de dólares, en 1994, a 1 mil 366 millones para 1995, lo cual, junto con el

¹⁸⁹ Estos resultados están integrados por la suma de los valores de empresas maquiladoras con origen en la división IX Otras Industrias Manufactureras y de la gran división IX Servicios Comunes, Sociales y Personales; esto debido a que el Sistema de Cuentas Nacionales de México no presenta la apertura correspondiente. El tipo de servicios a que se hace referencia son: Informática y actividades conexas; despachos de investigación de crédito, de mercado y otras investigaciones especializadas; servicios varios a empresas; producción de películas cinematográficas, programación de radio y televisión y laboratorios de edición, revelado, copia y grabación de sonido; servicios de reparación; servicios de aseo y limpieza y otros servicios.

descenso de la IED total nacional de 2 mil 315 millones de dólares, le permitió ascender su participación en la IED total nacional de 8.4% a 16.4%. En 1996, la TCA de IED en la IME bajó a 3.7%, pero en los tres años siguientes retomó TCA de dos dígitos, destacando 1998 y 1999. En 1998, la IED en la IME fue de 2 mil 110 millones de dólares representando el 25.9% de la IED total nacional (su porcentaje más alto en el periodo de estudio). En 1999, la IED en la IME tuvo una variación anual de 31.6%. Sin embargo, su participación en la IED total nacional bajó a 21.6%. En el 2000, la TCA de IED en la IME fue de tan sólo 7.4%, obteniendo 2 mil 983 millones de dólares de los 15 mil 484 millones de IED total nacional; es decir, bajó su participación a 19.26%.

Cuadro 14

| Inversión Extranjera Directa en México, 1994-2002^{1/} | | | | | | | | | | |
|---|-----------------------|----------------|----------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|--|
| SECTORES | (Millones de dólares) | | | | | | | | | |
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | |
| TOTAL | 10,639.8 | 8,324.8 | 7,703.6 | 12,125.8 | 8,126.9 | 12,856.0 | 15,484.4 | 25,334.4 | 9,696.4 | |
| Agropecuario | 10.8 | 11.1 | 31.7 | 10.0 | 28.7 | 80.9 | 88.2 | 4.6 | 4.8 | |
| Extractivo | 97.8 | 79.1 | 83.8 | 130.2 | 42.4 | 127.1 | 181.1 | 33.2 | 90.7 | |
| Industria Manufacturera | 6,187.0 | 4,848.7 | 4,706.1 | 7,282.9 | 5,100.0 | 8,750.2 | 8,865.1 | 4,798.7 | 4,092.9 | |
| RNIE | 5,292.2 | 3,482.4 | 3,289.6 | 5,602.6 | 2,989.5 | 5,972.2 | 5,882.1 | 2,626.5 | 2,049.4 | |
| Maquiladoras | 894.8 | 1,366.3 | 1,416.5 | 1,680.3 | 2,110.5 | 2,778.0 | 2,983.0 | 2,172.2 | 2,043.5 | |
| Electricidad y Agua | 15.2 | 2.1 | 1.1 | 5.2 | 26.6 | 139.5 | 116.8 | 268.9 | 24.6 | |
| Construcción | 259.4 | 26.2 | 25.5 | 110.4 | 81.6 | 129.0 | 168.4 | 73.0 | 99.8 | |
| Comercio | 1,250.7 | 1,008.6 | 726.8 | 1,899.4 | 938.3 | 1,196.9 | 2,175.9 | 1,542.2 | 1,126.5 | |
| Transportes y Comunicaciones. | 719.3 | 876.3 | 428.0 | 681.5 | 435.9 | 278.3 | -2,371.9 | 2,912.9 | 750.3 | |
| Servicios Financieros ^{2/} | 941.4 | 1,066.0 | 1,214.4 | 1,102.4 | 708.4 | 717.9 | 4,599.6 | 13,576.0 | 2,938.8 | |
| Otros Servicios ^{3/} | 1,158.2 | 406.7 | 486.2 | 903.8 | 765.0 | 1,436.2 | 1,661.2 | 2,124.9 | 568.0 | |

^{1/} Para el periodo 1994-1998, la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversión Extranjera (RNIE) al 31 de diciembre de 2002 y materializados en el año de referencia, más importaciones de activo fijo por parte de las maquiladoras. A partir de 1999, se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones fuera de capital social, reinversiones de utilidades y cuentas entre compañías que se han notificado al RNIE.

^{2/} Servicios financieros, de administración y alquiler de bienes e inmuebles.

^{3/} Servicios comunales; hoteles y restaurantes; profesionales, técnicos y personales.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

Por otra parte, el vertiginoso crecimiento de la IME le permitió participar en el 2000 con el 41% del total del **comercio exterior** del país, en comparación con el 33% que representó en 1994. En este sentido, en 1994, ocupó el 43.2% de las exportaciones totales nacionales y el 52.1% de las exportaciones manufactureras, en el 2000, estas participaciones fueron de 47.7% y 54.7%. Respecto a las importaciones, en 1994, ocupó el 25.8% de las importaciones totales nacionales y 29.3% de las manufactureras, y en el 2000, estas proporciones fueron 35.4% y 39.1%, respectivamente.

Cuadro 15

| Resumen de la Balanza Comercial de México, 1994-2002 | | | | | | | | | | TCMA | Variación anual | |
|--|-----------------------|--------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|-----------------|-------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 1994-2000 | 00-01 | 00-02 |
| | (Millones de Dólares) | | | | | | | | | % | | |
| Exportaciones | 60,882 | 79,542 | 96,000 | 110,431 | 117,460 | 136,391 | 166,455 | 158,443 | 160,763 | 18.25 | -4.81 | 1.46 |
| Petroleras | 7,445 | 8,423 | 11,654 | 11,323 | 7,134 | 9,928 | 16,383 | 12,799 | 14,476 | 14.05 | -21.88 | 13.10 |
| Manufactureras | 50,402 | 66,558 | 80,305 | 94,802 | 106,062 | 122,085 | 145,334 | 141,353 | 142,031 | 19.30 | -2.74 | 0.48 |
| De maquiladoras | 26,269 | 31,103 | 36,920 | 45,166 | 53,083 | 63,854 | 79,467 | 76,881 | 78,098 | 20.26 | -3.25 | 1.58 |
| No maquiladoras | 24,133 | 35,455 | 43,384 | 49,637 | 52,979 | 58,231 | 65,867 | 64,472 | 63,933 | 18.22 | -2.12 | -0.84 |
| Otras ^v | 3,035 | 4,561 | 4,041 | 4,306 | 4,263 | 4,378 | 4,738 | 4,291 | 4,256 | 7.70 | -9.43 | -0.83 |
| Importaciones | 79,346 | 72,453 | 89,469 | 109,808 | 125,373 | 141,975 | 174,458 | 168,396 | 168,679 | 14.03 | -3.47 | 0.17 |
| Manufactureras | 69,835 | 67,118 | 82,812 | 100,482 | 114,265 | 129,800 | 157,767 | 148,644 | 147,501 | 14.55 | -5.78 | -0.77 |
| De maquiladoras | 20,466 | 26,179 | 30,505 | 36,332 | 42,557 | 50,409 | 61,709 | 57,599 | 59,296 | 20.19 | -6.66 | 2.95 |
| No maquiladoras | 49,369 | 40,940 | 52,307 | 64,150 | 71,708 | 79,390 | 96,058 | 91,046 | 88,205 | 11.73 | -5.22 | -3.12 |
| Otras ^v | 9,510 | 5,335 | 6,657 | 9,326 | 11,108 | 12,175 | 16,691 | 19,752 | 21,178 | 9.83 | 18.34 | 7.22 |
| BC. Total | -18,464 | 7,088 | 6,531 | 824 | -7,914 | -5,584 | -8,003 | -9,954 | -7,916 | | | |
| BC. Sin maquiladoras | -24,267 | 2,164 | 115 | -8,210 | -18,440 | -19,028 | -25,762 | -29,236 | -26,718 | | | |
| BC. Maquiladoras | 5,803 | 4,924 | 6,416 | 8,834 | 10,526 | 13,444 | 17,759 | 19,282 | 18,802 | | | |
| BC. Manuf. s/maquila | -25,236 | -5,485 | -8,923 | -14,513 | -18,729 | -21,159 | -30,192 | -26,574 | -24,271 | | | |
| | Composición | | | | | | | | | | | |
| Exportaciones | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | | | |
| Petroleras | 12.23 | 10.59 | 12.14 | 10.25 | 6.07 | 7.28 | 9.84 | 8.08 | 9.00 | | | |
| Manufactureras | 82.79 | 83.68 | 83.65 | 85.85 | 90.30 | 89.51 | 87.31 | 89.21 | 88.35 | | | |
| De maquiladoras | 43.15 | 39.10 | 38.46 | 40.90 | 45.19 | 46.82 | 47.74 | 48.52 | 48.58 | | | |
| No maquiladoras | 39.64 | 44.57 | 45.19 | 44.95 | 45.10 | 42.69 | 39.57 | 40.69 | 39.77 | | | |
| Otras ^v | 4.99 | 5.73 | 4.21 | 3.90 | 3.63 | 3.21 | 2.85 | 2.71 | 2.65 | | | |
| Importaciones | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | | | |
| Manufactureras | 88.01 | 92.64 | 92.56 | 91.51 | 91.14 | 91.42 | 90.43 | 88.27 | 87.44 | | | |
| De maquiladoras | 25.79 | 36.13 | 34.10 | 33.09 | 33.94 | 35.51 | 35.37 | 34.20 | 35.15 | | | |
| No maquiladoras | 62.22 | 56.50 | 58.46 | 58.42 | 57.20 | 55.92 | 55.06 | 54.07 | 52.29 | | | |
| Otras ^v | 11.99 | 7.36 | 7.44 | 8.49 | 8.86 | 8.58 | 9.57 | 11.73 | 12.56 | | | |

^v agropecuarias y extractivas

Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos*

El valor de las exportaciones maquiladoras creció de 26 mil 269 millones de dólares, en 1994, a 79 mil 467 millones para el 2000; esto es, una TCMA de 20.3% (el sector con la TCMA más alta a nivel nacional). También sus importaciones aumentaron de 20 mil 466 millones de dólares, en 1994, a 61 mil 709 millones en el 2000, lo que representó una TCMA de 20.2%, semejante a la de las exportaciones. Y el saldo a favor del país aumentó de 5 mil 803 millones de dólares, en 1994, a 17 mil 759 millones en el 2000, lo que en términos relativos implicó una TCMA de 20.5%.

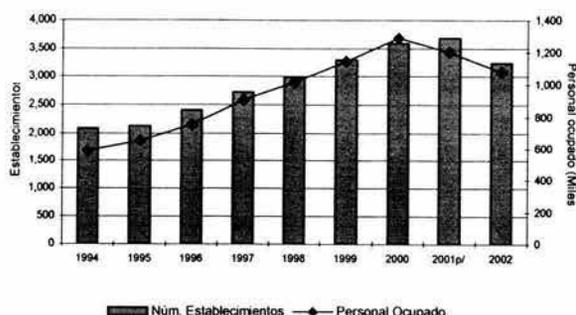
Este ascendente saldo positivo de la balanza comercial maquiladora tuvo un impacto importante en el saldo nacional de la balanza comercial. En 1994, éste saldo sin maquila fue de -24 mil 267

millones dólares, pero considerando el saldo comercial de la maquila, fue de -18 mil 464 millones; es decir, la Balanza Comercial (BC) de la IME significó un superávit del 23.9% en la BC nacional. En el 2000, los valores correspondientes a estas categorías fueron -25 mil 762 millones de dólares y -8 mil 003 millones; esto es, el superávit de la IME casi significó un 68.9% en la BC nacional.

Sin embargo, en 1994, de cada dólar de exportación de las maquiladoras quedaron al país 22 centavos; seis años después, en el 2000, continuaron quedando 22 centavos, lo cual significa, en términos relativos, que las maquiladoras no representaron una ganancia mayor para el país. Incluso, en los años 1995-1999 por cada dólar exportado de la IME quedaron menos de 22 centavos. En 1995, quedaron 16 centavos; en 1996, 17 centavos; en 1997 y 1998, 20 centavos; en 1999, 21 centavos.

Por otra parte, al dinámico crecimiento de la producción y exportaciones correspondió un rápido aumento en el número de **plantas industriales** maquiladoras. Estas contaron con una TCMA, en el periodo 1994-2001, de 8.47%, lo cual significó la instalación de 229 plantas promedio por año, pasando de 2 mil 085, en 1994, a 3 mil 684 para el 2001.

Gráfica 3
Personal ocupado y número de establecimientos
en la IME, 1994-2002*



*Promedio anual p/ Cifras preliminares a partir de este año

Fuente: INEGI-BIE, *Estadísticas de la Industria Maquiladora de Exportación*

El origen del capital de los establecimientos maquiladores, de acuerdo con cifras de SECOFI (1999), en 1997 el 40% eran de capital nacional, 48% de origen estadounidense y 12% pertenecieron a otros países, principalmente, de la región asiática y, en 1999, dichas proporciones se situaron en 42%, 46% y 12%, respectivamente.

Respecto al **personal ocupado** por la IME, durante 1994-2000, presentó una TCMA de 14.2%, lo cual, en términos absolutos, significó el crecimiento promedio de 118 mil 031 personas por año, pasando de 583 mil 044 ocupados, a 1 millón 291 mil 232. Este crecimiento del personal ocupado por la IME fue superior a la TCMA del empleo nacional de 2.2% y bastante mayor a la TCMA del personal ocupado en la industria manufacturera de casi un uno por ciento. Obviamente esta superioridad de la IME se expresó en su mayor participación respecto al empleo nacional y de la industria manufacturera. En 1994, el personal ocupado por la IME representó el 2.1% del personal ocupado nacional y el 21.9% del personal ocupado por la industria manufacturera y, en el 2000, estas proporciones fueron 4.1% y 45.9%, respectivamente.

Cuadro 16

Personal ocupado remunerado en México, 1994-2001

| | Total Nacional | Industria Manufacturera ^{1/} | IME | Como % del total | Como % de la manufatura |
|--------|----------------|--|-----------|---------------------|----------------------------|
| | (1) | (2) | (3) | 3/1 | 3/2 |
| 1994 | 28,165,783 | 2,655,862 | 583,044 | 2.07% | 21.95% |
| 1995 | 27,347,482 | 2,418,454 | 648,263 | 2.37% | 26.80% |
| 1996 | 28,270,286 | 2,524,728 | 753,708 | 2.67% | 29.85% |
| 1997 | 29,346,956 | 2,662,518 | 903,528 | 3.08% | 33.94% |
| 1998 | 30,635,319 | 2,759,200 | 1,014,006 | 3.31% | 36.75% |
| 1999 | 31,363,158 | 2,770,147 | 1,143,240 | 3.65% | 41.27% |
| 2000 | 31,993,581 | 2,810,820 | 1,291,232 | 4.04% | 45.94% |
| 2001p/ | 31,890,120 | 2,696,970 | 1,201,575 | 3.77% | 44.55% |

^{1/} Incluye personal ocupado en la Industria Maquiladora de Exportación

p/ Cifras preliminares a partir de este año

Fuente: Elaboración propia con base INEGI-Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Entre los factores que explican el proceso de crecimiento de la IME durante 1994-2000 se encuentran:

1/ Un factor determinante en el crecimiento de la IME en México, durante 1994-2000, se relaciona con el crecimiento de la economía estadounidense en este periodo, pues hay que recordar que la IME se ha caracterizado por su fuerte dependencia del mercado estadounidense más que el local. En efecto, la producción industrial estadounidense tuvo su más alto crecimiento en 1997, con una TCA de 6.8% y en el 2000 ésta fue de 6.4%. Respecto a las importaciones realizadas por este país, mantuvieron un crecimiento de dos dígitos, a partir de 1997, siendo su máxima TCA en el 2000 con 13.0%.

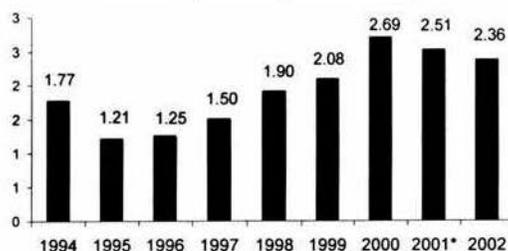
2/ Los salarios reales de los trabajadores mexicanos descendieron, de 1982 al 2000, 75.92%. Esto tomando en consideración que la devaluación de 1994-1995 provocó un retroceso de los salarios de 33.7%, en la industria manufacturera una baja de 32.1% y en la IME una caída del 18.4%.¹⁹⁰ Asimismo, las remuneraciones medias reales en la IME presentaron un descenso acumulado, durante 1995-1999, de 36.9%, respecto a 1994. También, el índice del costo unitario de la mano de obra (1993=100) permaneció por debajo de la unidad, durante 1995-2000. Podemos argumentar que los bajos salarios en México, durante la década de los noventa, continuaron siendo un atractivo para las actividades de subcontratación internacional practicada por las corporaciones transnacionales estadounidenses.

Ahora bien, los efectos de la devaluación de diciembre de 1994 provocaron que el costo salarial por hora pagado en la IME en México descendiera de 1.77 dólares la hora, en 1994, a 1.21 para 1995, lográndose recuperar hasta 1998 con 1.90 dólares por hora, obteniendo su máximo en el año 2000 con 2.69 dólares la hora, y en el 2001 y 2002 ya había descendido a 2.51 y 2.36 dólares. Mientras, de acuerdo con Andrea Comas, el salario de Estados Unidos es entre 8 y 10 dólares la hora en la industria maquiladora.¹⁹¹

¹⁹⁰ Comas, Árdea, "Las maquiladoras en México y sus efectos en la clase trabajadora", en *Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*, Noviembre del 2001, p. 3 (web)

¹⁹¹ *Ibid.*

Gráfica 4
Salarios de los trabajadores directos
en la IME, México (dólares/hora)



*Noviembre 2001
Fuente: Ciemex-Wefa

Cuadro 17

Industria Maquiladora de Exportación

| | Remuneraciones medias reales ¹ | Índice del costo unitario de la mano de obra ¹ |
|------|--|--|
| | (a precios de 1994) | (1993=100) |
| 1994 | 1,645.45 | 101.10 |
| 1995 | 1,546.09 | 94.64 |
| 1996 | 1,460.46 | 86.73 |
| 1997 | 1,487.11 | 92.99 |
| 1998 | 1,546.02 | 97.35 |
| 1999 | 1,580.37 | 99.92 |
| 2000 | 1,650.06 | 103.63 |
| 2001 | 1,798.22 | 116.00 |
| 2002 | 1,894.76 | 121.08 |

¹Promedio anual

Fuente: Banco de México, *Indicadores Económicos*

3/ De acuerdo con una encuesta elaborada por Mendiola, 66.3% de las empresas maquiladoras ampliaron y diversificaron sus operaciones como resultado de la entrada en vigor del TLCAN. Porque, en primer lugar, bajo el TLCAN la subcontratación internacional en México dejó de ser una actividad "cerrada" al mercado mexicano, por lo que los productos manufacturados por las maquiladoras en nuestro país pueden encontrar un mercado de consumo local como el resto de la industria mexicana. En segundo lugar, las reglas de origen pactadas en el TLCAN han propiciado un aumento de las operaciones asiáticas

en la producción compartida en México. En el periodo 1990-1993, previo al inicio del TLCAN, las operaciones asiáticas aumentaron aceleradamente aprobándose 72 operaciones en total, Japón con 38, Corea con 19, Taiwán con 12 y China con 3. En los primeros tres años de vigencia del Tratado el número de operaciones de maquila registrada fue de 52, correspondiendo 15 a Japón, 31 a Corea y una a China, Taiwán y Vietnam, respectivamente. Este proceso ha provocado que empresas asiáticas aumenten el consumo de insumos de origen norteamericano con el fin de minimizar los impuestos por partes producidas fuera del TLCAN, muestra de ello es que los componentes de origen norteamericano de los productos manufacturados en Japón dentro de la producción compartida sólo representa el 1.6%, mientras que en México, según estadísticas de la USITC, este porcentaje es del 58%. En tercer lugar, bajo el TLCAN los productos elaborados con insumos norteamericanos en la rama textil quedan libres de impuestos sobre el valor agregado en México, en este sentido cuando el TLCAN haya finalizado su calendario de desgravación, México obtendrá una total ventaja en el sector textil sobre los países de la Cuenca del Caribe (segunda región latinoamericana de ensamblado de prendas de vestir por las corporaciones transnacionales estadounidenses).¹⁹²

4/ Empresas asiáticas vinculadas al sector electrónico, con el fin de cumplir con las reglas de origen del TLCAN y lograr ventajas en el mercado estadounidense, decidieron trasladar, junto con las actividades de ensamble, la producción de componentes, realizando todo el proceso productivo en nuestro país, como se manifiesta en la IME dedicada a la producción de televisores a color y otros aparatos de consumo electrónico en Tijuana y Mexicali.

5/ Las economías de escala ubicadas en los centros de producción de electrónicos y automóviles en la franja fronteriza sur de EU, ha determinado una expansión de maquiladoras filiales de transnacionales en los estados fronterizos de nuestro país, las cuales han logrado niveles de conversión tecnológica importantes. Este es el caso de las maquilas relacionadas con la planta automotriz Delphi General Motors, situada en Ciudad Juárez —corporación que ha instalado un centro de I+D en dicha entidad— o las maquiladoras de

¹⁹² Mendiola, Gerardo, *op. cit.*, 1999, p. 33.

electrónicas relacionadas con Sony que, siendo de capital Japonés, aprovechan las economías de escala del "Silicon Valley" ubicado en California, donde se encuentran centros de investigación tecnológica con capital tanto norteamericano como asiático, que ha permitido una transferencia constante de tecnología a las plantas maquiladoras de electrónicos localizadas en Tijuana, B.C.

6/ Bajo el TLCAN, los productos del sector textil pueden ingresar prácticamente libre de aranceles a EU, por lo que los grandes corporativos del vestido mundial han convertido a México en un país preferente de sus actividades de subcontratación internacional. Hecho relacionado con el proceso de reestructuración industrial en EU, donde los corporativos de la industria del vestido están concentrados en el diseño, comercialización y calidad de los insumos, y el proceso material de la producción se traslada a zonas con bajos costos laborales, como México, los países de la Cuenca del Caribe y China.

7/ Una ventaja que ofrece México a las empresas maquiladoras de exportación es la falta de regulación sobre protección al ambiente. Incluso, algunos sindicatos norteamericanos han declarado que el despido de trabajadores y cierres de maquilas estadounidenses se debe al traslado de éstas a México, donde la falta de regulación sobre los desechos tóxicos ha promovido el traslado masivo de plantas altamente contaminantes.¹⁹³

Por lo tanto, en la década de los noventa se configuraron una serie de factores que permitieron a la IME ser el sector industrial más dinámico en nuestro país. Esta logró aumentar la participación de su valor bruto de producción (VBP) en el PIB manufacturero y nacional; el dinamismo de sus exportaciones la colocó en el primer lugar nacional; y el número de personas ocupadas en ella tuvo una ascendente participación en el empleo nacional y en el de la industria manufacturera. Incluso, la IME no se vio afectada por la crisis económica de finales de 1994, más aún, fue el único sector beneficiado por el descenso de los salarios que resultó de la devaluación.

¹⁹³ *cfr.*, Plaza, Sergio, *op. cit.*, pp. 193-194

Sin embargo, las características crónicas de la IME permanecieron. El crecimiento de su VBP estuvo directamente relacionado con un mayor consumo intermedio de importaciones y una escasa participación de los insumos nacionales. Esto último está relacionado con que una gran parte del comercio realizado por las maquiladoras filiales de transnacionales son intrafirma, además se vincula con la política macroeconómica nacional que ha conducido a una industrialización orientada a las importaciones, la cual ha mermando el desempeño de la pequeña y mediana industria nacional, la cual está limitada para establecer una red de abasto para la IME.

4.3.3. La IME en crisis: factores explicativos

El dinámico crecimiento de la IME se interrumpió a finales del año 2000, algunas cifras del hecho son:

Personal ocupado: del 2000 al 2002, la IME perdió 209 mil 554 empleos. El sector que más empleos perdió fue el electrónico, 115 mil 677, y el textil, con 49 mil 650.

Plantas maquiladoras: del 2001 al 2002, cerraron 433 establecimientos. Según la Asociación de Maquiladoras un porcentaje importante de las plantas cerradas (aún no estimado con exactitud) se trasladó a otros países, especialmente a China y Centroamérica. Este fue el caso de plantas en el rubro textil (Sara Lee y Fruit of the Loom) y electrónico (Sanyo y Vitech), establecimientos que representaron 16 mil 600 de los empleos perdidos. Otras plantas fueron cerradas definitivamente sin abrir en otras regiones. Un número menor de empresas reacomodaron sus plantas en el interior del territorio mexicano, moviéndose de espacios con "altos" salarios (como la frontera) hacia localidades con salarios más bajos (regiones del centro de los estados norteños o áreas rurales).¹⁹⁴

Valor total de la producción: en el 2001, el VBP maquiladora descendió 4.9%, pasando de 278 mil millones de pesos, en el 2000, a 264 mil 733 millones para el 2001, y su participación en el PIB nacional bajó de 17.4%, a 16.6%. El VBP de la división VIII tuvo una variación anual en el 2001 de (5.9%), pasando de 215 mil 778 millones

¹⁹⁴ Quintero, Cirila, "Recesión e industria maquiladora", en Ana A. Solís, et al., *Globalización Reforma neoliberal del Estado y movimientos sociales*, 2003, p. 80.

de pesos, a 202 mil 856 millones, y la división II tuvo una TCA de (6%), pasando de 28 mil 547 millones de pesos, a 26 mil 831 millones. Siendo las divisiones más afectadas en términos absolutos por la crisis.

Inversión extranjera: del 2001 al 2002, la IED en la IME descendió 939 millones de dólares. En el 2001, la TCA de la IED en la IME fue de (27.2%), pasando de 2 mil 983 millones de dólares en el 2000 a 2 mil 172 millones para el 2001, manteniendo tan sólo el 8.6% de la IED total nacional. En el 2002, la IED en la IME presentó una variación anual de (5.9); esto es, una baja respecto al 2001 de 128 millones de dólares. Sin embargo, el mayor descenso de la IED total nacional de 15 mil 638 millones de dólares provocó que la IME participara con el 21.1% de la IED total.

Sector externo: las exportaciones maquiladoras tuvieron una variación anual, en el 2001, de (3.2%), pasando de 79 mil 467 millones de dólares, en el 2000, a 76 mil 881 millones para el 2001. Sin embargo, en el 2002 presentó una recuperación de 1.6%; esto es, sus exportaciones lograron aumentar 1 mil 217 millones de dólares. Esta recuperación de las exportaciones maquiladoras se reflejó en el total de las exportaciones nacionales, las cuales habían bajado, del 2000 al 2001, en 8 mil 012 millones de dólares y recuperaron 2 mil 320 millones para el 2002. Contrario a lo sucedido en la industria manufacturera no maquiladora, la cual, del 2000 al 2002, descendió sus exportaciones en 3 mil 303 millones de dólares.

Respecto a las importaciones maquiladoras, éstas tuvieron una variación anual, en el 2001, de (6.7%), 3.4 puntos porcentuales más que las exportaciones. En el 2002 presentó una TCA de 2.9%, 1.37 puntos porcentuales más que las exportaciones. Contrario a lo sucedido en la industria manufacturera no maquiladora, la cual del 2000 al 2002 bajó sus importaciones en 2 mil 413 millones de dólares.

Estas relaciones determinaron que las exportaciones maquiladoras mantuvieran el 54% de las exportaciones manufactureras e incluso que en el 2002 representarán el 48.6% de las exportaciones totales nacionales, cuando en el 2000 participaron con el 47.7%, también que las importaciones maquiladoras mantuvieran el 35% de las

importaciones totales nacionales y que en el 2002 contaran con el 40.2% de las importaciones totales manufactureras.

Ahora bien, del mayor descenso relativo de las importaciones maquiladoras en el 2001 resultó un aumento en el saldo comercial de las maquiladoras, pasando de 17 mil 759 millones de dólares, en el 2000, a 19 mil 282 millones en el 2001. Sin embargo, en el 2002, del mayor asenso relativo de las importaciones maquiladoras resultó un descenso del saldo comercial del sector de 480 millones de dólares. Asimismo, del comportamiento del saldo comercial del sector maquilador y sus exportaciones resultó que, en el 2001, de cada dólar exportado por la IME quedara en México 25 centavos y, en el 2002, bajara a 24 centavos.

Entre los factores explicativos de la crisis se encuentran: la recesión de la economía estadounidense; el encarecimiento de los factores de producción en relación con otros países; la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN; y la incertidumbre en la reglamentación fiscal de la maquila.

En el sentido más inmediato, la crisis de la IME se relaciona con la recesión económica de Estados Unidos, cuyos indicios comenzaron en los primeros meses del año 2000. Esto no es un factor extraño en el comportamiento de la IME, recordemos: el descenso en el crecimiento de esta industria sucedido en los años setenta y primeros dos años de los ochenta respondió a los oscilaciones de la economía estadounidense. De acuerdo con un reciente estudio de Ernesto Acevedo, la crisis actual del sector maquilador en México, específicamente el descenso del valor de las exportaciones, está fuertemente vinculado con la contracción de la demanda externa de EU, país donde llegan el 80% de nuestras exportaciones maquiladoras. Y es que las exportaciones de la IME están altamente relacionadas con los agregados norteamericanos de inversión no residencial en equipo, producción industrial y consumo de bienes no durables, rubros de la economía estadounidense que sufrieron hasta el 2002 las contracciones más significativas en EU.¹⁹⁵

¹⁹⁵ Acevedo, Ernesto, "Causas de la recesión en la industria maquiladora", en *Momento Económico*, núm. 124, 2002, p.13

Ahora bien, la contracción de la demanda norteamericana actúa, junto con los elementos de oferta, en el descenso de la actividad maquiladora nacional. El modelo econométrico de Acevedo, consistente en estimar las variaciones de la tasa de crecimiento de las exportaciones de maquila en función de los cambios de distintos agregados tanto de la producción como de la demanda interna de EU, advierte que “un cambio de 1% en el ritmo de expansión de los rubros significativos de la producción industrial de EU ocasiona una variación del 1.98 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento de las exportaciones mexicanas de maquila y que un cambio global de 1% en el crecimiento de los componentes significativos de la demanda agregada estadounidense provoca una variación de 1.66 puntos porcentuales en el ritmo de las exportaciones de maquila”.¹⁹⁶

Cuadro 18

| Evolución de algunos agregados estadounidenses | | | |
|---|------|------|--------|
| (Variación anual) | | | |
| | 2000 | 2001 | 2002:1 |
| Inversión no residencial | 11.2 | -4.4 | -11.3 |
| Producción industrial | 4.5 | -3.8 | -4.1 |
| Consumo de bienes no durables | 4.7 | 1.8 | 2.9 |

Fuente: *Bureau of Economic Analysis*, Departamento de Comercio y Reserva Federal, *apud.*, Acevedo, Ernesto, 2002, p. 14

Sin embargo, existen otros factores explicativos de la crisis de la IME. Porque, junto con el crecimiento de la IME, durante la década de los noventa, se gestaron elementos que determinan una pérdida de ventajas competitivas para el sector maquilador de nuestro país.

Un primer grupo de factores se vincula con la pérdida de competitividad en el rubro salarial de México en comparación con otros países, principalmente con respecto a China. Nación que es, a nivel mundial, el principal productor de calzado, textiles y juguetes; el primer exportador a EU de computadoras, electrónica de consumo y ropa; y en el 2003 el principal destino de IED. China cuenta con aproximadamente 27 mil establecimientos dedicados a la exportación, los cuales ocupan 3 millones de nacionales, cuyos salarios son de 50 centavos de dólar la hora¹⁹⁷, por una jornada de 8 horas que pueden llegar hasta 10 horas.

¹⁹⁶ *Ibid.*, p. 15

¹⁹⁷ Carrillo, Jorge, *et al.*, “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad”, en *Comercio Exterior*, núm. 4, 2003, p. 325

Al aumento de los salarios reales en dólares de la IME en México ha contribuido la sobrevaluación del tipo de cambio, escenario que ha sido permanente después de 1995 ante el contexto de liberalización financiera. Paridad peso dólar que ha incrementado en general los costos de los factores de producción nacionales en la IME, por lo que el mayor subsidio gubernamental a este tipo de empresas no está limitado.

En el estudio de Acevedo se determinó que aunque el efecto del incremento de los costos laborales es modesto sobre el descenso de las exportaciones maquiladoras, éste es un factor importante. Además, demostró que el aumento de los precios de los servicios son un elemento que puede explicar la pérdida de competitividad del sector. Refiriendo: "a lo largo del 2001 la inflación subyacente de los servicios del Índice Nacional de Precios al Consumidor tuvo un incremento de 6.9% que, aunado a la apreciación de fin de periodo de 5.6% del peso, implica un crecimiento real de estos precios en dólares del orden de 12.5% en el año".¹⁹⁸

Sobre los salarios de la IME en México cabe hacer una precisión, señalada por Cirila Quintero: los considerados "altos salarios" representan apenas un nivel de sobre vivencia porque han perdido su poder de compra. De acuerdo con el INEGI, el salario actual de la maquiladora es 6.2% inferior al que se pagaba hace 22 años, situación que se acentúa para los trabajadores de la frontera norte, en donde las condiciones de vida son más costosas.¹⁹⁹

Respecto a las ventajas que ofrecen otras naciones a las maquiladoras hay que mencionar que éstas no sólo se basan en las diferencias salariales. De acuerdo con la Secretaría de Economía (SE), China ha venido practicando —sobre todo antes de su incorporación a la OMC— una política que, más allá de ofrecer estímulos, otorga subsidios fiscales para las actividades de subcontratación internacional. Esta medida, para la SE, explica el éxodo, aún no cuantificado con exactitud, de maquiladoras de nuestro país al "gran dragón".

¹⁹⁸ Acevedo, Ernesto, *op. cit.*, p. 16

¹⁹⁹ Quintero, Cirila, *op. cit.*, 2003, p. 78

Un segundo elemento que puede estar influyendo en la contracción de la actividad maquiladora es la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN, el 1° de enero del 2001. A partir del cual las maquiladoras que no cumplan con las reglas de origen, tendrán que pagar no sólo el arancel correspondiente de exportación sino también el IVA de las mercancías importadas. Carrillo considera que dicho artículo podría afectar un poco más del 10% de la maquila, que es lo que representan las empresas de origen asiático y europeo en México.²⁰⁰ Aunque como se manifiesta en el caso de la IME en Baja California, las firmas asiáticas, predominantes en esta entidad desde inicios de los noventas, comenzaron a atraer a sus proveedores para cumplir con las reglas de origen.

Sin embargo, para “mitigar” el efecto de este artículo sobre la relocalización de plantas maquiladoras en otros países, el gobierno federal decretó, en el primer semestre del 2000, la creación de los Programas de Promoción Sectorial, con el fin de que las maquiladoras que cubran ciertos requisitos paguen aranceles muy reducidos. Sin embargo, estos programas crean diversos problemas.²⁰¹ Además, de acuerdo con el estudio de Acevedo, cualquier disminución de aranceles no es suficiente ante el volumen de importaciones con las que trabajan las maquiladoras de capitales no pertenecientes al TLCAN.

Un tercer grupo de factores que contribuyen a la baja del sector, se relaciona con elementos de carácter logísticos. Esto es, por un lado, la falta de infraestructura industrial en el país que afecta los costos de operación en la industria y, por otro, el exceso de trámites administrativos y fiscales que las maquiladoras deben seguir para su funcionamiento.²⁰²

²⁰⁰ Carrillo, Jorge, *et al.*, *op. cit.*, 2003, p. 324

²⁰¹ "... entre los que destacan: aranceles diferentes para una misma fracción arancelaria, de acuerdo con el sector industrial; trato desigual entre sectores; conflictos entre sectores; desmantelamiento de la protección arancelaria con que contaba la planta productiva, y problemas de orden constitucional", en Carrillo, Jorge, *et al.*, *op. cit.*, 2003, p. 324

²⁰² *cfr.*, Carrillo, Jorge, *et al.*, *op. cit.*, 2003, pp. 326-327; Quintero, Cirila, *op. cit.*, 2003, pp. 77-80; Acevedo, Ernesto, *op. cit.*, p. 17

Capítulo 5

Marcha hacia el sur de la IME y especialización productiva regional

Los capítulos 2 y 3 otorgan un marco de referencia en cuestiones que son importantes para el estudio de la industria maquiladora de exportación mexicana como son las transformaciones tecnoproductivas a escala mundial, la importancia de las cadenas mundiales de valor, la actividad de la IED, el predominio de las empresas transnacionales, la regionalización mundial y las políticas neoliberales desarrolladas en la presente fase de internacionalización del capital, la cual se ha definido como capitalismo global contemporáneo.

Por otra parte, el capítulo anterior hace énfasis en algunos factores que son históricos en la forma de operar de la industria maquiladora mexicana como su alta dependencia del mercado estadounidense —principal causa de la crisis actual del sector—, su alto contenido importado y los bajos salarios. Aunque el Consejo Nacional de Industria Maquiladora de Exportación ha declarado que los salarios son altos en comparación con China y, por ello, constituyen un factor explicativo del cierre de maquiladoras en los últimos dos años, comentario que nos merece ser contrarrestado con la información proporcionada por Andrés Barreda, en el sentido que en algunos municipios del sur del país existen maquiladoras, muchas de ellas clandestinas, donde el salario más oneroso son 80 centavos de dólar la hora, hasta 20 centavos.²⁰³ Paralelamente, cabe mencionar que, de acuerdo con *Warner International Inc* (1998), el costo de la mano de obra en la industria del vestido en México descendió de 1.61 dólares la hora, en 1995, a 1.51 en 1998, mientras que en China ascendieron de 0.25 dólares la hora, a 0.43 dólares, respectivamente.

Ahora bien, la fase actual de internacionalización del capital en la esfera de la producción ha determinado connotaciones distintas en los procesos de subcontratación internacional. Esto a partir de la tercera

²⁰³ Barreda, Andrés, "Los objetivos del Plan Puebla Panamá", en Alejandro Álvarez, *et al.*, *Economía política del Plan Puebla Panamá*, 2002, p. 69

revolución tecnológica y la creación de bloques comerciales regionales. En este sentido, en el capítulo precedente se expusieron las implicaciones que para la IME tienen las imposiciones del TLCAN, siendo las principales: 1) el potencial crecimiento de la IME mediante el calendario de desgravación arancelara en un contexto de reconversión industrial en EU que acentúa la división internacional del trabajo entre los dos países; 2) el nuevo dinamismo de la rama textil maquiladora; 3) el traslado del capital asiático hacia México con el fin de cumplir con las reglas de origen.

En el presente capítulo describo uno de los procesos más significativos de la IME durante 1994-2002: la evolución de la llamada tercera frontera maquiladora. En un primer momento, descrito en el capítulo anterior, la IME mantuvo actividades en los municipios colindantes con la línea internacional divisoria, Ciudad Juárez, Matamoros y Tijuana, ciudades consideradas como las “fronteras tradicionales de la industria maquiladora”. En un segundo momento, la actividad del sector avanzó a municipios del interior de los estados fronterizos como Hermosillo, ciudad considerada parte del “polo en transición expansiva de la industria maquiladora”. Así, la “tercera frontera de la maquila” está formada por los “municipios del centro-norte del país (Guanajuato, Querétaro, Aguascalientes, San Luis Potosí, Zacatecas y Durango), privilegiando la zona de Aguascalientes y la zona metropolitana de Guadalajara y Puebla”; incluyendo la zona conurbada de Mérida, Yucatán. Los estados incluidos en la “tercera frontera de la maquila” han sido también nombrados como las “nuevas fronteras de la industria maquiladora”.²⁰⁴

Por otra parte, en este capítulo oriento mi atención en dos casos de especialización productiva. El primero de ellos ubicado en el estado de Baja California, particularmente la ciudad de Tijuana y Mexicali. Este me pareció de suma importancia, pues estudios recientes han calificado a la maquiladora de esta localidad como la “nueva maquiladora”. El segundo caso es Yucatán y me pareció un ejemplo significativo del avance de la “tercera frontera” de la IME, en la cual domina la rama textil. Además, la descripción de ese estado manifiesta

²⁰⁴ Álvarez, Alejandro, “Seis factores estructurales que explican la estrategia del Plan Puebla Panamá”, en Alejandro Álvarez, et al., *Economía política del Plan Puebla Panamá*, 2002, pp. 27-28.

Los conceptos: “fronteras tradicionales de la industria maquiladora”, “polo en transición expansiva de la industria maquiladora” y “nuevas fronteras de la industria maquiladora” se encuentran desarrollados en De la O, María E., et al., *Globalización, Trabajo y maquiladoras: Las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, pp. 13-22.

una fuerte presencia del capital nacional con fuertes limitaciones para competir con las firmas extranjeras, principalmente estadounidenses. Asimismo, la exposición del caso de Yucatán tiene el objetivo de visualizar parte del escenario, sin duda muy limitado, del sur de la maquila ante un proyecto que implica, de acuerdo con estudios recientes, su crecimiento con costos sociales importantes, el Plan Puebla Panamá.

5.1. Localización, concentración, producción y empleo en la IME (1994-2002)

Un proceso importante de la IME ha sido su lento pero continuo crecimiento en las entidades del interior del país. Indicadores que muestran este suceso son la distribución de los establecimientos en activo, el personal ocupado y la producción maquiladora.

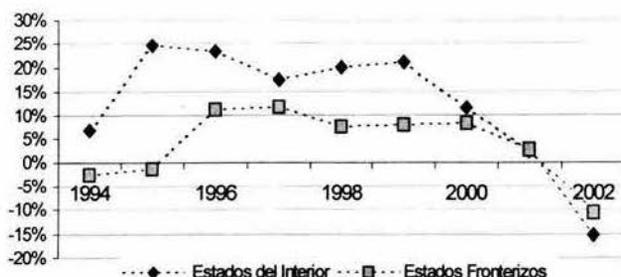
5.1.1. Ubicación de los establecimientos maquiladores

Durante 1994-2001, la TCMA del número de establecimientos maquiladores en los estados fronterizos fue menor a la del interior del país. En los primeros estados, el número de establecimientos mantuvo un crecimiento promedio anual del 6.7%, mientras en los del interior de la república este ascenso fue de 16.2%.

Desglosando un poco este primer proceso encontramos que, de 1994 a 1995, la variación anual en los estados del interior fue de 24.5%, mientras en los fronterizos se presentó una tasa de (1.4%). Esta brecha permaneció con distintas proporciones, hasta el 2000, descendiendo un poco, en el 2001, cuando la TCA de los establecimientos en los estados fronterizos superó en 0.4 puntos porcentuales la de los no fronterizos. Además, en el 2002, la crisis del sector se manifestó más, en términos relativos, en el interior de la república mexicana, donde el número de establecimientos tuvo una variación respecto al 2001 del (15.3%), comparada con el (10.7%) de los estados fronterizos. Aunque, en términos absolutos, estos últimos estados perdieron 303 establecimientos, mientras los del interior 130.

Gráfica 5

TCA del número de establecimientos maquiladores en los estados fronterizos y no fronterizos, 1994-2002



p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

El continuo crecimiento de los establecimientos maquiladores en el interior de la república contribuyó a su mayor participación nacional. Mientras, en 1994 el 13.6% de los establecimientos se localizaban en los estados no fronterizos, para 1998 y 2001 esta participación fue de 20.6% y 23.1%, respectivamente, descendiendo a 22.2%, en el 2002. Esto, en términos absolutos, significó pasar de 285 establecimientos, en 1994, a 850, en el 2001, y 720, en el 2002.

Sin embargo, la preponderancia de los estados fronterizos en el ámbito nacional sigue siendo relevante, principalmente en Baja California. Entidad que, siendo la más afectado por la crisis del sector (perdiendo 212 establecimientos en el año 2002), mantuvo el 32.4% de los establecimientos nacionales, en el 2002. Seguido por Chihuahua 13.3%, Tamaulipas 12.3%, Coahuila 7.9%, Sonora 6.4% y Nuevo León 5.4%.

Ahora bien, siguiendo el comportamiento de los estados fronterizos y los del interior se observa, en los primeros, una continua hegemonía de Baja California y un dinámico crecimiento de los establecimientos maquiladores en Nuevo León; en los segundos, encontramos la mayor participación de Jalisco, Yucatán y Aguascalientes.

Respecto a la región norte fronteriza, la participación en el número de establecimientos ha sido liderada por el estado de Baja California con poco más del 40%, seguido por Chihuahua, Tamaulipas, Coahuila,

Sonora (estos dos últimos estados se caracterizan por alternar entre sí sus posiciones anuales) y Nuevo León.

Cuadro 19

| Localización de los establecimientos maquiladores, estados fronterizos, 1994-2002 | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|-------|--|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001p/ | 2002 | |
| Estados Fronterizos ¹ | 1,801 | 1,776 | 1,974 | 2,204 | 2,367 | 2,552 | 2,759 | 2,834 | 2,531 | |
| Subtotal (%) | 86.35 | 83.36 | 81.88 | 81.11 | 79.35 | 77.39 | 76.85 | 76.92 77.85 | | |
| Composición | | | | | | | | | | |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| Baja California | 42.27 | 41.05 | 40.16 | 41.01 | 43.02 | 44.08 | 44.15 | 44.70 41.67 | | |
| Chihuahua | 16.85 | 18.11 | 18.81 | 18.22 | 16.17 | 15.71 | 16.18 | 15.76 17.10 | | |
| Tamaulipas | 16.50 | 15.85 | 15.55 | 14.66 | 14.43 | 14.11 | 13.58 | 14.00 15.87 | | |
| Sonora | 9.94 | 9.89 | 9.70 | 10.07 | 10.33 | 10.31 | 10.31 | 9.79 8.29 | | |
| Coahuila | 9.80 | 10.37 | 10.74 | 11.06 | 11.02 | 10.65 | 10.14 | 9.92 10.17 | | |
| Nuevo León | 4.63 | 4.73 | 5.03 | 4.98 | 5.03 | 5.14 | 5.64 | 5.83 6.90 | | |

p/ Cifras preliminares a partir de este año; ¹ Promedio anual

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE, *Estadísticas Mensuales de la IME*.

Es importante mencionar que en Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas los establecimientos maquiladores tienen una fuerte presencia en los municipios colindantes con la línea divisoria, lo cual no excluye el crecimiento que se produjo durante la década de los noventa en los municipios del interior de estos estados fronterizos. En Baja California, Tijuana cuenta con el 65% y Mexicali 16%. En Sonora, Nogales posee el 34% y Agua Prieta 13% —en este estado el municipio de Hermosillo tiene una fuerte presencia—. En Chihuahua, Cd. Juárez participa con el 70%. En Coahuila, Cd. Acuña posee el 23% y Piedras Negras 17% —en este estado el municipio de Torreón tiene una fuerte presencia—. En Tamaulipas, Nuevo Laredo posee el 16%, Reynosa 30% y Matamoros 33%. En el caso de Nuevo León los establecimientos maquiladores están muy dispersos en los municipios del interior del estado, por ejemplo Guadalupe posee el 17% y Monterrey 15%.²⁰⁵

Sin embargo, la jerarquía de las TCA de los establecimientos maquiladores en los estados fronterizos es diferente a la participación anunciada. Por ejemplo, durante 1994-2002, las tasas más altas correspondieron a los estados de Tamaulipas (1994), Chihuahua (1995), Nuevo León (1996) (2000-2002), Sonora (1996) y Baja

²⁰⁵ Cifras promedio correspondientes al periodo 1994-2002

California (1998-1999). Las más bajas se localizaron en Chihuahua (1994,1998), Tamaulipas (1995, 1997), Baja California (1996, 2002), Coahuila (1999-2000) y Sonora (2001). En el año 2002, la crisis del sector no se manifestó en menores plantas maquiladoras en N.L, al contrario, de acuerdo con cifras preliminares del INEGI, del 2001 al 2002 se instalaron 10 establecimientos, proceder únicamente compartido por Tamaulipas, entidad que logró aumentar el número de establecimientos de 397 a 402.

Respecto a las entidades del interior y su número de establecimientos, estos se concentraron en el estado de Durango (1994-1999), Yucatán (2000-2001) y Jalisco (2002). Además, ningún otro estado de la república, fronterizo o no, tuvo, durante 1994-2001, una TCMA tan elevada como Yucatán y Jalisco, de 24.3% y 16.2%, respectivamente.

Cuadro 20

| Localización de los establecimientos maquiladores, estados no fronterizos, 1994-2002 | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|-------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001p/ | 2002 |
| Estados del Interior ¹ | 285 | 354 | 437 | 513 | 616 | 746 | 831 | 850 | 720 |
| Subtotal (%) | 13.65 | 16.64 | 18.12 | 18.89 | 20.65 | 22.61 | 23.15 | 23.08 | 22.15 |
| | Composición | | | | | | | | |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Aguascalientes | * | * | 11.10 | 12.63 | 11.77 | 11.96 | 10.73 | 10.09 | 7.95 |
| Baja California Sur | 2.84 | 1.69 | 1.56 | 1.36 | 1.14 | 1.02 | 0.84 | 0.86 | 0.97 |
| Durango | 18.36 | 17.97 | 18.13 | 17.98 | 16.45 | 13.46 | 11.91 | 10.85 | 9.00 |
| Guanajuato | * | * | 9.25 | 8.98 | 8.39 | 9.23 | 9.43 | 9.16 | 8.25 |
| Jalisco | 15.40 | 15.64 | 13.55 | 11.98 | 12.46 | 12.74 | 12.79 | 14.78 | 18.83 |
| México y DF | 11.07 | 11.43 | 12.48 | 12.33 | 11.31 | 11.02 | 10.52 | 9.62 | 9.88 |
| Puebla | * | * | 7.77 | 6.69 | 10.63 | 12.13 | 13.69 | 14.54 | 13.70 |
| San Luis Potosí | * | * | * | * | * | 2.41 | 2.31 | 2.03 | 2.44 |
| Sinaloa | * | * | * | 1.84 | 1.62 | 1.39 | 1.20 | 1.18 | 1.26 |
| Yucatán | 9.93 | 9.27 | 9.35 | 9.73 | 10.62 | 12.22 | 15.11 | 15.23 | 14.58 |
| Zacatecas | * | * | * | * | * | 2.08 | 2.34 | 2.32 | 2.48 |
| Otras entidades | 42.40 | 44.00 | 16.81 | 16.48 | 15.60 | 10.34 | 9.13 | 9.34 | 10.64 |

p/ Cifras preliminares a partir de este año; ¹Promedio anual
 * Se encuentran en otras entidades federativas
 Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE, *Estadísticas de la IME*

Aunque Jalisco, junto con San Luis Potosí, fueron los únicos estados del interior donde la variación anual respecto al 2001 no se manifestó en una tasa negativa de crecimiento de los establecimientos maquiladores, siendo los más afectados Aguascalientes (33.2%),

Durango (29.7%), Guanajuato (23.7%), Puebla (20.2%) y Yucatán (18.9).

Por otra parte, el crecimiento del número de establecimientos en Jalisco, hasta el año 2002, y en Yucatán, hasta el 2001, se manifestó en sus participaciones nacionales. En 1994, estos contaron con el 2.1% y 1.3% de los establecimientos totales de la IME y, en el 2001, con el 3.4% y 3.5%, respectivamente. Además, en el 2002, Jalisco participó con el 4.2%. Proceso que, en términos absolutos, significó para Yucatán y Jalisco detentar en 1994, 28 y 44 establecimientos; en el 2001, 130 y 126; y en el 2002, para Jalisco contar con 136 plantas.

Otro elemento importante en los estados no fronterizos es el dinámico crecimiento que tuvo Aguascalientes, pues desde 1996 hasta el año 2001 contó con más del 10% de los establecimientos maquiladores del interior del país.

5.1.2. Personal ocupado en la IME por entidad federativa

Una de las variables más dinámicas de la industria maquiladora fue el personal ocupado con una TCMA de 14.2, durante 1994-2000. Este, al igual que el número de establecimientos, mantuvo un crecimiento más acelerado, en términos relativos, en el interior del país, pues la TCMA en los estados fronterizos fue de 12.6% y para el resto del país de 25%.

Esta tendencia se presentó también en la composición del empleo. Durante 1994-2000, la TCMA de los obreros, técnicos de producción y empleados administrativos en los estados fronterizos fue de 12.3%, 14% y 13%; mientras en las entidades del interior estas variaciones fueron del 24.8%, 27.5% y 24.9%, respectivamente.

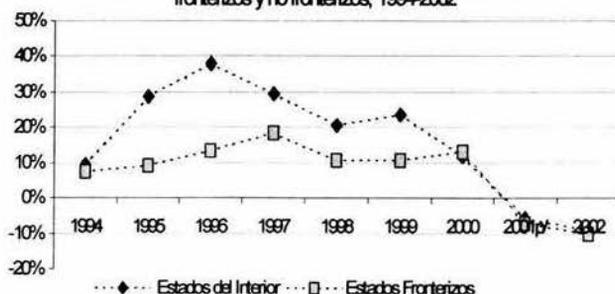
Desglosando un poco este proceso, encontramos que en todos los años del periodo 1994-2000 la TCA del personal ocupado en los estados del interior fue mayor respecto a las entidades fronterizas. El caso más extremo se presentó, en 1996, cuando la variación anual en los estados del interior fue de 37.8%, mientras los fronterizos presentaron un cambio del 13.4%. Hasta 1999, la superioridad relativa de las entidades no fronterizas permaneció en el 10%, descendiendo

drásticamente en el 2000, cuando los estados fronterizos ocuparon el primer lugar con una TCA del 13.2%.

Pero caso contrario a lo sucedido con los establecimientos maquiladores, el efecto de la crisis se manifestó más, en términos relativos, en la zona fronteriza, donde el personal ocupado tuvo una variación, del 2000 al 2001, de (7.2%) y, del 2001 al 2002, de (10.1%), comparada con el (5.7%) y (9.2%) de los estados no fronterizos.

Ahora bien, el continuo crecimiento del personal ocupado por la IME en el interior de la república contribuyó a su mayor participación nacional. Mientras, en 1994, el 10.1% de los empleos se localizaban en los estados no fronterizos, en el 2000, esta participación aumentó al 17.4%, lo cual en términos absolutos significó pasar de 58 mil 674 empleos, en 1994, a 224 mil 109, en el 2000.

Gráfica 6
TCA del personal ocupado en la IME por estados
fronterizos y no fronterizos, 1994-2002



p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

Sin embargo, aún con el crecimiento del personal ocupado en el interior del país, la preponderancia de los estados fronterizos sigue siendo relevante, principalmente en Chihuahua, entidad que pese a su decreciente participación nacional desde 1990, en 1994, 2000 y 2002 contó con el 29.9%, 24.7% y 24.2% del personal ocupado nacional. Esto tomando en cuenta que, en el 2001 y 2002, Chihuahua perdió 28 mil 548 y 22 mil 882 empleos, siendo, en el 2001, el primer estado fronterizo más afectado por la crisis y, en el 2002, el segundo.

Después de Chihuahua, Baja California es la entidad con el mayor número de ocupados por la industria maquiladora nacional. En 1994, 2000 y 2002 sus participaciones fueron 20.4%, 21.6% y 20.5%, respectivamente, considerando que Baja California perdió en el 2001 y 2002, 16 mil 710 y 40 mil 194 empleos, siendo, en el 2002, el estado fronterizo más afectado en términos absolutos. El estado de Baja California es seguido por Tamaulipas con participaciones nacionales en los mismos años de 18.4%, 14.03% y 15.3%; Coahuila con 8.7%, 8.8% y 10.5%; Sonora con 8.4%, 8.2% y 7.1%; y Nuevo León con 4.0%, 5.3% y 4.8%, respectivamente.

Paralelamente al comportamiento de los establecimientos maquiladores en Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila y Tamaulipas el personal ocupado se concentra en los municipios colindantes con la línea divisoria. En Baja California, Tijuana cuenta con el 68% y Mexicali 22%. En Sonora, Nogales posee el 38% y Agua Prieta 11%. En Chihuahua, Cd. Juárez participa con el 79%. En Coahuila, Cd. Acuña posee el 33% y Piedras Negras 15%. En Tamaulipas, Nuevo Laredo posee el 14%, Reynosa 36% y Matamoros 36%. En el caso de Nuevo León el personal ocupado, como los establecimientos, se distribuyen en los municipios del interior, por ejemplo Guadalupe posee el 29% y Monterrey 7%.²⁰⁶

Ahora bien, la concentración del personal ocupado en el estado de Chihuahua contrasta con la localización de los establecimientos maquiladores, los cuales se concentraron en Baja California, lo que hace referencia a plantas de mayor tamaño en Chihuahua. En la Gráfica 7 podemos notar que el personal ocupado promedio por planta en Baja California no es mayor a 228 trabajadores, mientras Chihuahua ocupa más de 570.

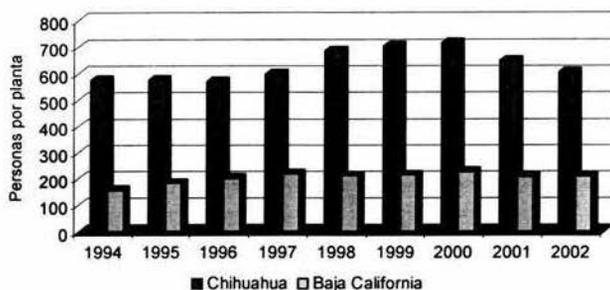
Ahora bien, siguiendo el comportamiento de los estados fronterizos y del resto del país se observa: en los primeros, una continua hegemonía de Chihuahua, en los segundos, la mayor participación de Jalisco, Puebla y Yucatán.

Respecto a los estados fronterizos, la participación en el personal ocupado ha sido liderada por Chihuahua, seguido por Baja California,

²⁰⁶ Cifras promedio correspondientes al periodo 1994-2002

Tamaulipas, Coahuila, Sonora —estos dos últimos estados se caracterizan por alternar entre sí sus posiciones anuales— y Nuevo León.

Gráfica 7
Tamaño de las plantas maquiladoras en Baja California y Chihuahua, 1994-2002



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

Cuadro 21

| Localización del personal ocupado en la IME, estados fronterizos, 1994-2002 | | | | | | | | | |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------|---------|---------|
| | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001p/ | 2002 |
| Estados Fronterizos ¹ | 524,371 | 572,776 | 649,700 | 768,925 | 851,711 | 942,786 | 1,067,123 | 990,305 | 889,842 |
| Subtotal (%) | 89.94 | 88.36 | 86.20 | 85.10 | 83.99 | 82.47 | 82.64 | 82.42 | 82.26 |
| Composición | | | | | | | | | |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Baja California | 22.74 | 23.34 | 24.58 | 25.82 | 25.33 | 25.61 | 26.07 | 26.41 | 24.87 |
| Coahuila | 9.68 | 9.71 | 9.73 | 9.99 | 10.88 | 11.23 | 10.69 | 10.94 | 12.59 |
| Chihuahua | 33.26 | 32.28 | 32.58 | 31.26 | 30.78 | 29.92 | 29.89 | 29.21 | 29.41 |
| Nuevo León | 4.49 | 4.73 | 4.96 | 5.12 | 5.37 | 5.82 | 6.40 | 6.00 | 5.85 |
| Sonora | 9.32 | 9.51 | 9.29 | 10.11 | 10.43 | 10.09 | 9.98 | 10.04 | 8.63 |
| Tamaulipas | 20.51 | 20.42 | 18.86 | 17.69 | 17.22 | 17.34 | 16.97 | 17.42 | 18.64 |

¹ Promedio anual; p/ Cifras preliminares a partir de este año

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE, *Indicadores de la Industria Maquiladora de Exportación*

Sin embargo, la jerarquía de las TCA del personal ocupado en la zona fronteriza es diferente a la participación anunciada. Por ejemplo, durante 1994-2002, las tasas más altas correspondieron a los estados de Tamaulipas (1994, 2001), Nuevo León (1995, 1999-2000), Baja California (1996), Sonora (1997) y Coahuila (1998, 2002). Los años 2001 y 2002 hacen referencia a que Tamaulipas fue el estado fronterizo con una menor tasa negativa de crecimiento (-4.8%) y a que Coahuila se recuperó del descenso obtenido en el 2001 (5.0%) y logró una variación del personal ocupado de 3.4%.

Asimismo, las TCA más bajas se localizaron en Chihuahua (1994-1995), Tamaulipas (1996-1998), Sonora (1999, 2002), Coahuila (2000) y Nuevo León (2001). En este último estado llama la atención que, del 2000 al 2002, haya perdido 16 mil 205 empleos y ganado 19 establecimientos, comportamiento seguido, en menor escala, por el municipio de Guadalupe N.L., el cual, de acuerdo con cifras preliminares del INEGI, ganó dos establecimientos en el año 2002 y perdió 3 mil 078 empleos.

Respecto a las entidades del interior, los estados con más personal ocupado fueron Jalisco, Durango, Puebla y Yucatán. Algunas cifras absolutas que reflejan este hecho son: en 1994, de los 58 mil 174 empleos maquiladores en la zona, Jalisco participó con 9 mil 436, además, a partir de 1995, su TCA fue superior al 25%, logrando, en 1998, su máxima de 52.5%, lo cual en términos absolutos significó la creación de 9 mil 723 empleos. Finalmente, en 1998-1999, de los 162 mil 296 y 200 mil 455 ocupados en la zona, el estado tapatío mantuvo 28 mil 247 y 31 mil 032 trabajadores, respectivamente.

Cuadro 22

| Localización del personal ocupado en la IME, estados no fronterizos, 1994-2002 | | | | | | | | | |
|---|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Estados del Interior ¹ | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 |
| Subtotal (%) | 10.06 | 11.64 | 13.80 | 14.90 | 16.01 | 17.53 | 17.36 | 17.58 | 17.74 |
| | Composición | | | | | | | | |
| | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Aguascalientes | * | * | 11.93 | 12.91 | 12.23 | 12.23 | 11.66 | 10.93 | 9.43 |
| Baja California Sur | 1.37 | 1.53 | 2.00 | 2.08 | 1.64 | 1.32 | 1.09 | 0.80 | 0.51 |
| Durango | 16.04 | 18.07 | 19.98 | 18.45 | 14.55 | 12.37 | 10.94 | 8.64 | 10.04 |
| Guanajuato | 0.00 | 0.00 | 8.14 | 7.72 | 6.51 | 6.14 | 5.99 | 6.92 | 7.50 |
| Jalisco | 16.08 | 14.81 | 13.47 | 13.76 | 17.40 | 15.48 | 13.29 | 13.79 | 15.41 |
| México y DF | 7.02 | 9.03 | 8.03 | 8.24 | 7.08 | 7.22 | 7.20 | 6.73 | 5.19 |
| Puebla | * | * | 11.65 | 11.07 | 14.06 | 15.39 | 17.13 | 17.51 | 16.01 |
| San Luis Potosí | * | * | * | * | * | 3.88 | 5.09 | 5.03 | 4.89 |
| Sinaloa | * | * | * | 0.58 | 0.54 | 0.38 | 0.23 | 0.22 | 0.34 |
| Yucatán | 9.92 | 8.32 | 7.72 | 8.10 | 9.80 | 12.46 | 14.65 | 15.05 | 14.83 |
| Zacatecas | * | * | * | * | * | 2.64 | 2.62 | 2.68 | 2.61 |
| Otras entidades | 49.57 | 48.25 | 17.08 | 17.08 | 16.19 | 10.49 | 10.12 | 11.70 | 13.25 |

¹ Promedio anual; p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE, *Indicadores de la Industria Maquiladora de Exportación*

Durante 1995-1997, el estado del interior que obtuvo un mayor número de empleos fue Durango. De los 134 mil 602 empleos acumulados para este último año en los estados del interior, la entidad

del noroeste del país contó con 24 mil 838 trabajadores, logrando su máxima variación anual en 1996 con la creación de 7 mil 149 empleos, respecto a 1995.

En el año 2000, Puebla y Yucatán contaron con el mayor número de personal ocupado en el interior del país. Estos mantuvieron el 17.5% y 15.1% de los 200 mil 455 puestos. Respecto a la entidad poblana, destacó su elevada tasa de crecimiento anual en 1998 de 53.1%, y en el caso de Yucatán obtuvo su máxima variación anual en 1999 con la creación de 9 mil 087 empleos.

Es importante referir que a partir de 1996 y hasta el año 2000 Aguascalientes mantuvo poco más del 12% del empleo en la zona, logrando en 1997 la variación anual más alta de la región, creando 4 mil 966 empleos.

A partir del 2001 todas las entidades no fronterizas han mantenido variaciones anuales negativas. Aún así, Puebla, junto con Jalisco y Yucatán, mantuvieron la mayor proporción de empleos maquiladores en el interior del país.

Una ayuda visual del personal ocupado en la industria maquiladora se puede lograr con la cartografía de María Eugenia de la O, en la cual se observa la dispersión del empleo maquilador en la República Mexicana. (véase Mapa 2, Anexo)

5.1.3. Obreros y técnicos de producción en la IME

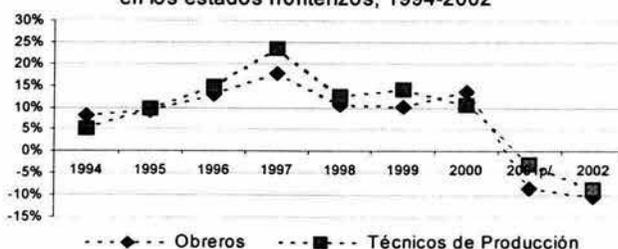
Por otra parte, respecto al personal ocupado, cabe mencionar que, tanto en las entidades fronterizas como del interior, se presentó un fuerte crecimiento de los técnicos. Los cuales presentaron mayores tasas de crecimiento anual que los obreros a partir de 1995 y hasta 1999 en los estados fronterizos, y de 1994 al 2000 en los no fronterizos.

En las entidades fronterizas, de 1995 a 1999, la TCMA de los técnicos fue 16.1%, mientras la de los obreros 12.8%. En términos absolutos, esto significó pasar de 467 mil 164 obreros, a 755 mil 554 y de 65 mil 124 técnicos, a 118 mil 405. De 1999 al 2000 descendió el crecimiento de los técnicos y aumentó el de los obreros con

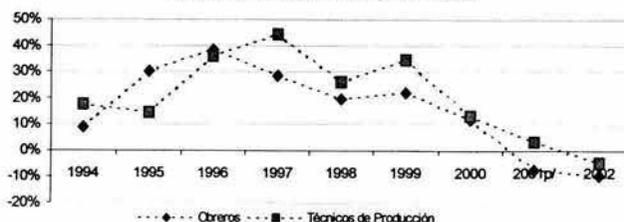
variaciones de 10.6% y 13.6%, respectivamente. Del 2000 al 2002, ambos mantuvieron una fuerte pérdida de empleos del orden de 154 mil 693 para los obreros y de 15 mil 010 para los técnicos, siendo mayor el descenso para los primeros. En el 2001, los obreros presentaron una variación anual de (8.4%), mientras los técnicos (3.5%); en el 2002, dichas tasas fueron de (10.5%) y (8.7%), respectivamente.

En el caso de las entidades no fronterizas, en 1994, la variación anual de los técnicos fue 8.7 puntos porcentuales mayor a la de los obreros, durante los dos siguientes años la TCA de los obreros fue superior, dinámica que se revirtió a favor de los técnicos durante 1997-2000, pasando de 89 mil 400, a 187 mil 155 ocupados. En el 2001, los técnicos presentaron una TCA positiva, mientras los obreros tuvieron una variación de (7.3%). En el 2002, ambos estratos descendieron, en el caso de los obreros en (9.6) y técnicos (4.8%).

Gráfica 8
TCA de los obreros y técnicos ocupados por la IME
en los estados fronterizos, 1994-2002



Gráfica 9
TCA de los obreros y técnicos ocupados por la IME en
los estados no fronterizos, 1994-2002



p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

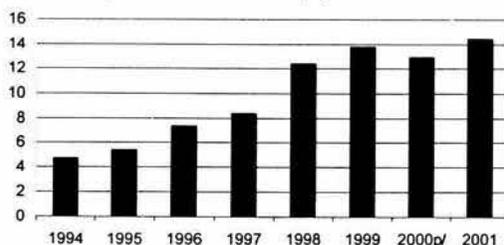
Pese a este crecimiento de los técnicos, la composición del empleo se encuentra dominada por los obreros, los cuales representan aproximadamente el 80% de los empleos, seguido por los técnicos de producción, con poco más del 12%, y los empleados administrativos. Cifras que varían un poco si el análisis parte de la estructura laboral por estado.

5.1.4. Producción ²⁰⁷

La producción de la IME está fuertemente concentrada en los estados fronterizos, los cuales, durante 1994-2001, participaron en un rango de 87>95 por ciento. Por ejemplo, en 1994 y el 2000 (año en que dejó de crecer la producción en la IME), de los 87 mil 375 millones de pesos y 278 mil 541 millones de pesos, los estados fronterizos produjeron 83 mil 471 y 246 mil 724 millones de pesos; esto es, 95.5% y 88.6%.

Entre 1995-1999, los estados fronterizos crecieron más en términos relativos. Sin embargo, el constante crecimiento de los estados del interior se aprecia en su mayor participación nacional. En 1999, el 13.7% de la producción se realizó en éstos, mientras en 1994 sólo participaron con el 4.7%. En el 2001, la variación anual en las entidades del interior fue de (6.2%) y en los estados fronterizos 4.7%. Esto significó para los últimos estados un descenso en su TCA de casi 12 puntos porcentuales con respecto a la TCA del año 2000.

Gráfica 10
Producción de las entidades del interior,
respecto al total nacional (%), 1994-2001



p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

²⁰⁷ La producción de la IME es la suma del Consumo Intermedio Total y el Valor Agregado Bruto, y en este apartado es el valor de la producción a precios de 1993.

Respecto a los estados fronterizos, el primer lugar en la producción nacional, durante 1994-2001, lo ocupó Chihuahua con un rango de participación de 24>30 por ciento; seguido por Baja California, 23>30 (en 1997 este estado logró el primer sitio); Tamaulipas, 15>23; Sonora, 7>9; Coahuila, 4>5; y Nuevo León, 3>5 por ciento.

Gráfica 11
TCA de la producción en la IME, estados
fronterizos y no fronterizos, 1994-2001



p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

Dentro de los estados del interior, el único que mantuvo participaciones significativas a nivel nacional fue Jalisco. En 1994, 1999 y 2001 el estado tapatío mantuvo el 1.5%, 6.3% y 6.1% de la producción total de la IME. Tomando en cuenta que su TCA de la producción descendió desde 1999, pero incluso para el 2001 éstas no fueron negativas.

Asimismo, Jalisco fue el estado con mayor producción en las entidades del interior, durante 1994-2001 participó en un rango de 30>50 por ciento. Sin embargo, destacaron: Durango, 3>13; Yucatán, 5>9; Aguascalientes, 5>9; Puebla, 5>8; Querétaro, 1>8; Guanajuato, 2>7; Estado de México, 5>6; y San Luis Potosí, 5>1. Es conveniente mencionar que el descenso en la participación regional de los estados antes mencionados, con excepción de Jalisco, se produjeron a partir de 1996, cuando el crecimiento de la producción en otras entidades del interior aumentó. En tal sentido, durante 1994-2001 estos nueve estados produjeron entre el 89>93 por ciento de las entidades no fronterizas, manifestando una baja tendencia descendente resultado, en su mayor parte, del crecimiento de otros estados del interior.

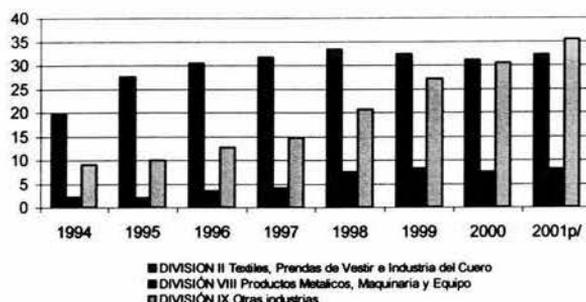
Por otra parte, he mencionado que los grupos de actividad más dinámicos de la IME son la División II: Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero; la VIII: Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo; y la IX: Otras Industrias Manufactureras. El crecimiento de la producción maquiladora en los estados del interior se manifestó en una mayor participación sobre la producción nacional de estos tres grandes grupos.

Respecto a la División II, en los estados fronterizos, de 1994 al 2000, la TCMA fue de 19.7%, destacando Tamaulipas con una TCMA de 29.4%, mientras en las entidades del interior este crecimiento fue de 32.6%, resaltando Yucatán, con una TCMA que sobrepasó el 100%, y Puebla, con una TCMA de 45.9%. Hecho que llevó a Yucatán a participar, en el 2000, con el 5% de la producción nacional (División II) y a Puebla, en 1999, con el 7.9% de la misma. Del 2000 al 2001 la variación anual total de la división fue de (6%), en los estados fronterizos (7.4%) y en los no fronterizos (2.9%).

Respecto a la División VIII, en los estados fronterizos, de 1994 al 2000, la TCMA fue de 21.1%, destacando Nuevo León con una TCMA de 28.2%, mientras en las entidades del interior este crecimiento fue de 49.2%, resaltando Jalisco con una TCMA de 52.6%. Hecho que llevó a Jalisco a participar, en 1999, con el 7.8% de la producción nacional (División VIII). Del 2000 al 2001, la variación anual total de la división fue de (5.9%), en los estados fronterizos (6.7%) y en los no fronterizos una tasa positiva de 2.6%.

Respecto a la División IX, en los estados fronterizos, de 1994 al 2000, la TCMA fue de 13.6%, destacando Nuevo León con una TCMA de 19.5%, mientras en las entidades del interior este crecimiento fue de 45.6%, resaltando Jalisco con una TCMA de 51.1%. Hecho que llevó a Jalisco a participar en 1999 con el 1.4% de la producción nacional (División IX). Del 2000 al 2001, la variación anual total de la división fue de 3.4%, en los estados fronterizos (3.9%) y en los no fronterizos una tasa positiva de 20.4%.

Gráfica 12
 Producción de las entidades del interior, respecto al
 total nacional (%), principales ramas
 manufactureras, 1994-2001



p/ Cifras preliminares a partir de este año
 Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

5.1.5. Especialización y personal ocupado por grupo de actividad económica. Impactos de la desaceleración

La industria maquiladora consolidó su especialización en tres grupos de actividad económica: textil, transportes y eléctricos-electrónicos²⁰⁸. Estos, durante 1994-2002, contaron con un rango de participación del 51>57 por ciento de los establecimientos totales y con el 71>74 por ciento del personal ocupado nacional.

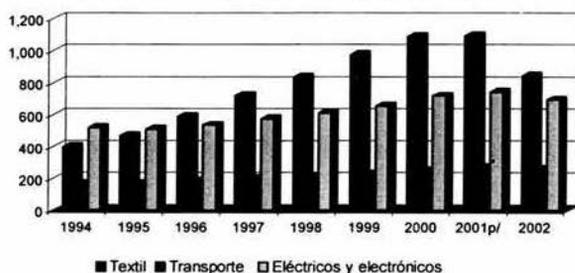
Ahora bien, hasta 1995 el grupo de eléctricos-electrónicos había contado con el mayor número de establecimientos maquiladoras. En 1994, de las 1 mil 081 plantas poseídas por las tres principales actividades, el 47.9% perteneció al grupo de eléctricos-electrónicos, seguido por el textil con 36.8% y transportes con 15.2%. En 1995, estas proporciones fueron de 1 mil 142 establecimientos, 44.7%, 40.8% y 14.5%, respectivamente. Esta tendencia cambió a partir de

²⁰⁸ El INEGI determina doce grupos de productos procesados en la IME, el grupo II Ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales, corresponde a las ramas 24 (hilados y tejidos de fibras blandas), 25 (hilados y tejidos de fibras duras), 26 (otras industrias textiles) y 27 (prendas de vestir) del Sistema de Cuentas Nacionales de México, en el presente trabajo entiéndase por grupo textil estas actividades. El grupo VI Construcción, reconstrucción, y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios, corresponde a las ramas 57 (carrocerías, motores, partes y accesorios para vehículos automotores) y 58 (equipo y material de transporte), en el presente trabajo entiéndase por grupo de transportes estas actividades. El grupo VIII Ensamble de Maquinaria, Equipo, Aparatos, y Artículos Eléctricos y Electrónicos, y el grupo IX Materiales y Accesorios Eléctricos y Electrónicos, corresponden a las ramas 52 (maquinaria y aparatos eléctricos), 53 (aparatos electrodomésticos), 54 (equipos y aparatos electrónicos) y 55 (equipos y aparatos electrónicos), en el presente trabajo entiéndase por grupo de eléctricos y electrónicos estas actividades.

1996, cuando la actividad textil ocupó el primer lugar de los establecimientos maquiladores.

En el 2000, de las 2 mil 051 plantas mantenidas por los tres grupos dinámicos, el 53.1% perteneció a la actividad textil, seguido por el grupo de eléctricos-electrónicos 34.9% y transportes 12.0%. En el 2002, después de un fuerte descenso de los establecimientos maquiladores en todas las ramas, de las 1 mil 796 plantas mantenidas por los tres grupos dinámicos, el 47.0% perteneció a la actividad textil, seguido por el grupo de eléctricos-electrónicos 38.6% y transportes 14.4%. Aquí podemos notar que el sector más afectado por la crisis en términos de establecimientos fue el textil ya que, del 2001 al 2002, perdió 248 plantas, mientras eléctricos-electrónicos y transportes perdieron 48 y 9 establecimientos, respectivamente.

Gráfica 13
Establecimientos maquiladores en las principales actividades económicas de la IME, 1994-2002



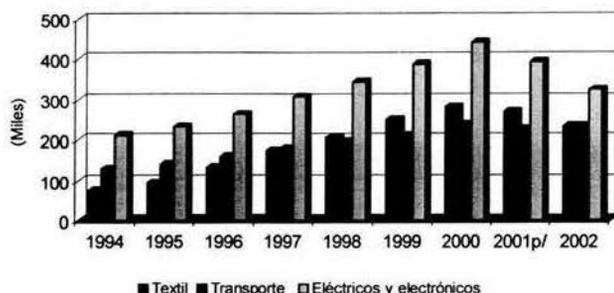
p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

Asimismo, el crecimiento de los establecimientos maquiladores en el grupo textil, hasta el 2001, se puede demostrar con los siguientes datos: de 1996 al 2001 logró 627 nuevas plantas, mientras el grupo de eléctricos-electrónicos y transportes obtuvieron 231 y 121 nuevas plantas.

Sin embargo, el comportamiento de los establecimientos maquiladores en el grupo textil no fue seguido por su personal ocupado. Durante 1994-2002, el mayor número de ocupados en las actividades maquiladoras perteneció a eléctricos-electrónicos, seguido, hasta 1997, por transportes, el cual transfirió su posición al

grupo textil, hasta el 2001, retomándolo en el 2002 como resultado del despido de 36 mil 717 trabajadores en la actividad textil y la recuperación de 7 mil 373 empleos en el grupo de transportes.

Gráfica 14
Personas ocupadas en las principales actividades económicas de la IME, 1994-2002



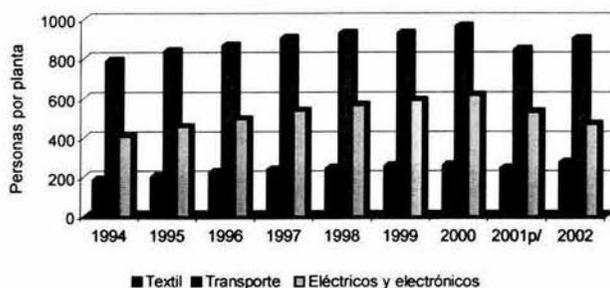
p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

Así, en 1994, de 413 mil 470 ocupados en las tres principales actividades, el grupo de eléctricos-electrónicos contó con el 50.8%, transportes con 31.3% y textil con 17.9%. En 1996, estas proporciones fueron de 552 mil 985 ocupados, el 47.5%, 28.6% y 23.8%, respectivamente. En el 2000, de 958 mil 800 ocupados en estas tres actividades, el grupo de eléctricos-electrónicos contó con el 45.9%, transportes con 24.7% y textil con 29.4%. En el 2002, estas proporciones fueron de 789 mil 583 ocupados, 41.1%, 29.5% y 29.4%, respectivamente.

Por otra parte, la divergencia en el comportamiento de los establecimientos y el personal ocupado en las principales actividades económicas se manifiesta en el tamaño de los establecimientos. En primer lugar, el hecho de que el grupo de transportes cuente con menos establecimientos maquiladores lo ubica con plantas de mayor tamaño, las cuales, durante 1994-2002, se situaron en un rango de 786>928 personas ocupadas por establecimiento. En segundo lugar, la cantidad de personas ocupadas por el sector de eléctricos-electrónicos sitúa el tamaño de sus plantas sobre las del grupo textil, el tamaño de éstas se ubicó en un rango de 405>614 personas

ocupadas por establecimiento, mientras las primeras se situaron en un rango de 786>928 trabajadores por establecimiento.

Gráfica 15
Tamaño de los establecimientos en las principales actividades económicas de la IME, 1994-2002



p/ Cifras preliminares a partir de este año

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

Además, los anteriores indicadores se relacionan directamente con la participación de estas tres actividades en la producción nacional de la IME. Esta, durante 1994-1999, estuvo dominada, en primer lugar, por el grupo de eléctricos-electrónicos con 53.7%, seguido por transportes 18.1% y textil 9.8%. Sin embargo, durante estos cinco años se observó una participación creciente del grupo de eléctricos-electrónicos y textiles, y una pequeña disminución de transportes. Por ejemplo, en 1994 el sector de eléctricos-electrónicos participó con el 45.2%, transportes 23.9% y textil 8.7%. En 1999, estas proporciones fueron de 56.8%, 15.8% y 10.5%, respectivamente.

5.2. Dos casos de especialización productiva en la IME: dirigidos por las corporaciones transnacionales, heterogéneos y “desvinculados de la sociedad local”

5.2.1. El sector electrónico maquilador en Baja California

El sector electrónico, junto con el de autopartes son las actividades maquiladoras más dinámicas de la IME en los estados de la frontera norte del país. En el periodo que nos ocupa, destaca la consolidación de estas ramas en los municipios de Tijuana, Ciudad Juárez²⁰⁹ y Matamoros²¹⁰. Ciudades en las que el proceso de subcontratación en sus actividades dominantes se basa en maquiladoras filiales de las grandes corporaciones transnacionales (como Chrysler, Ford, Toyota, Honda, Volkswagen, General Motors, Thomson-RCA, Phillips, Toshiba, Zenith, Acer, Samsung y Sony), las cuales también subcontratan bajo su misma razón social o a través de empresas con capacidad ociosa o mediante submaquila. Además están las maquiladoras múltiples que funcionan a través de varias plantas que abastecen a diferentes divisiones de una filial transnacional.²¹¹

Ahora bien, una de las producciones maquiladoras más especializadas de la IME en la frontera norte es la fabricación de televisores. Por ejemplo, en 1997, la industria maquiladora de la frontera sumó un valor en exportaciones a Estados Unidos de 3 mil millones de dólares en televisores a color (14 millones de unidades). Además, durante la década de los noventa, la producción de este electrónico en México aumentó de 4.5 millones, a 25 millones de productos completos.²¹²

Al respecto, uno de los casos de especialización regional más estudiados es el sector electrónico en Baja California. Y es que, además de ser la entidad fronteriza que produce el porcentaje más

²⁰⁹ En 1998 había aproximadamente 23 parques industriales en el estado de Chihuahua, de los cuales 18 se localizaban en Ciudad Juárez. En estos 18 parques en 1998 había 193 plantas maquiladoras, de las cuales 62 eran establecimientos de electrónica, 6 de autopartes y 37 de textil y 61 de otras actividades, en De la O, María E., “Ciudad Juárez: un polo de crecimiento maquilador”, en María E. de la O, et al., *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, p. 42

²¹⁰ La rama electrónica y eléctrica, y el sector automotriz han mantenido desde el inicio de la década de los noventa casi el 50% de los establecimientos y más de 75% del personal ocupado en la IME de Matamoros, en Quintero, Cirila, “La maquila en Matamoros: cambios y continuidades”, en María E. de la O, et al., *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, p. 87

²¹¹ cfr., De la O, María E., “Ciudad Juárez: un polo de crecimiento maquilador”; Quintero, Cirila, “La maquila en Matamoros: cambios y continuidades”, en María E. de la O, et al., *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, pp. 25-109

²¹² Koido, Akihiro, “La industria de televisores a color en la frontera de México con Estados Unidos: potencial y límites del desarrollo local”, en *Comercio Exterior*, núm. 4, 2003, p. 358,361.

alto de productos electrónicos y partes²¹³, en la ciudad de Tijuana se ha construido un *cluster* industrial a partir de la producción de televisores a color (conocido como el "valle del televisor"), asociado a la expansión horizontal que han seguido las filiales transnacionales asiáticas en la entidad.

Construcción de encadenamientos productivos y modernización de las plantas maquiladoras del sector electrónico en Tijuana. Un proceso excluyente

Tijuana se ha caracterizado por mantener el mayor número de establecimientos maquiladores y personal ocupado del estado de Baja California. Sin embargo, durante el periodo de estudio que me ocupa, disminuyó su participación, como resultado de una expansión de la actividad maquiladora en Mexicali, entre otros municipios.

Cuadro 23

Personal ocupado y establecimientos en la IME de Baja California por municipio (%)*, 1994-2002

| | Personal Ocupado | | | | Establecimientos | | | |
|--------|------------------|----------|--------|-------|------------------|----------|--------|-------|
| | Tijuana | Mexicali | Tecate | Otros | Tijuana | Mexicali | Tecate | Otros |
| 1994 | 71.72 | 18.09 | 6.64 | 3.55 | 65.97 | 16.34 | 11.31 | 6.38 |
| 1995 | 70.24 | 19.24 | 6.31 | 4.21 | 65.38 | 16.55 | 11.15 | 6.92 |
| 1996 | 70.19 | 20.46 | 5.24 | 4.12 | 66.70 | 16.11 | 10.67 | 6.52 |
| 1997 | 69.01 | 21.71 | 4.49 | 4.78 | 66.26 | 16.39 | 10.64 | 6.70 |
| 1998 | 67.85 | 22.36 | 4.70 | 5.08 | 65.45 | 16.80 | 10.96 | 6.79 |
| 1999 | 66.83 | 22.80 | 4.87 | 5.51 | 65.21 | 16.28 | 11.10 | 7.41 |
| 2000 | 67.59 | 22.62 | 4.37 | 5.42 | 64.67 | 15.96 | 11.31 | 8.06 |
| 2001p/ | 67.81 | 22.20 | 4.24 | 5.75 | 63.50 | 16.13 | 11.68 | 8.69 |
| 2002 | 66.05 | 23.35 | 4.19 | 6.41 | 62.02 | 16.68 | 12.02 | 9.28 |

* Correspondiente a promedios anuales

p/ Cifras preliminares

Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE, *Estadísticas Mensuales de la Industria Maquiladora de Exportación*

Los establecimientos maquiladores y el personal ocupado de la IME en Tijuana están relacionados con la rama de equipo eléctrico, electrónico y sus accesorios (véase Cuadro 24 y Gráfica 16), donde predominan empresas de origen japonés²¹⁴ (véase Cuadro 25). Entre ellas, cuatro de las corporaciones transnacionales más grandes del

²¹³ "De las entidades fronterizas, la maquiladora de Baja California produce el porcentaje más alto de productos electrónicos y partes, al interior de la entidad, la industria electrónica representa más del 20% en establecimientos y 45% de empleos, esto en función del total de las actividades que realizan las maquiladoras", cita de Almaraz, Araceli, "Crecimiento y especialización de la industria maquiladora en Mexicali, Baja California, ante el proceso de globalización", en María E. de la O, et al., *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, p. 230

²¹⁴ Del total de las plantas establecidas con inversión japonesa en BC., durante el segundo quinquenio de la década de los noventa, 32% se dedica a la producción de piezas eléctricas y electrónicas, 32% a la fabricación de televisores y sus componentes, y 26% a la de partes no electrónicas para equipo electrónico, en Almaraz, Araceli, "Crecimiento y especialización de la industria maquiladora en Mexicali, Baja California, ante el proceso de globalización", en María E. de la O, et al., *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, p. 228

mundo, según el *World Investment Report 2002* presentado por la UNCTAD: Sony ubicada en el lugar 22 dentro de las 100 transnacionales más importantes del 2000, Hitachi en el 56, Matsushita en el 62 y Cannon en el 71.²¹⁵

Cuadro 24

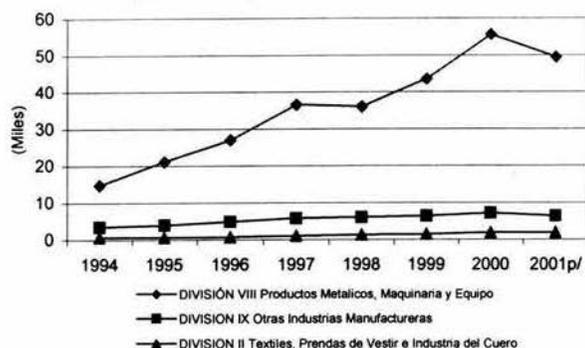
| Maquiladoras establecidas en Tijuana por rama de producción (octubre de 1997) | | | |
|--|--|-----------|--------------|
| Rama | Descripción | Compañías | Personal (%) |
| 11 | Carnes y productos lácteos | 0.14 | 0.03 |
| 16 | Azúcar | 0.14 | 0.06 |
| 17 | Aceites y grasas | 0.14 | 0.03 |
| 19 | Otros productos alimenticios | 1.00 | 0.24 |
| 26 | Otros productos textiles | 3.44 | 1.19 |
| 27 | Vestido | 11.62 | 5.18 |
| 28 | Cuero y calzado | 1.72 | 0.53 |
| 30 | Otros productos de madera y corcho | 12.77 | 8.95 |
| 31 | Papel y pulpa de papel | 1.72 | 0.75 |
| 32 | Publicaciones | 0.29 | 0.17 |
| 37 | Resinas y fibras artificiales | 1.58 | 0.63 |
| 38 | Productos farmacéuticos | 0.43 | 1.34 |
| 39 | Jabones, detergentes y cosméticos | 0.00 | 0.00 |
| 40 | Otros productos químicos | 0.00 | 0.00 |
| 41 | Productos de goma | 1.29 | 0.75 |
| 42 | Productos hechos de plástico | 11.62 | 12.66 |
| 43 | Vidrio y productos hechos de plástico | 2.44 | 1.75 |
| 44 | Cemento | 0.14 | 0.03 |
| 43 | Productos minerales no metálicos | 2.15 | 0.63 |
| 46 | Industrias del hierro y el acero | 0.29 | 0.06 |
| 47 | Industrias básicas de hierro | 0.00 | 0.00 |
| 48 | Muebles de metal | 0.86 | 0.34 |
| 49 | Estructuras de metal | 1.29 | 0.39 |
| 50 | Otros productos de metal | 7.32 | 5.57 |
| 51 | Maquinaria, herramientas y equipo no electrónico | 1.29 | 1.36 |
| 52 | Productos de fibra de vidrio | 0.14 | 0.02 |
| 53 | Artículos electrodomésticos | 1.00 | 4.14 |
| 54 | Equipo electrónicos y accesorios | 20.09 | 40.30 |
| 55 | Equipo electrónico y accesorios | 1.58 | 1.27 |
| 57 | Motores, partes, accesorios automotrices | 3.01 | 2.65 |
| 58 | Equipo de transporte y materiales | 0.29 | 0.15 |
| 59 | Juguetes y materiales deportivos | 2.87 | 4.31 |
| 60 | Servicios | 7.32 | 4.42 |
| | Total (valores absolutos) | 697 | 115 935 |

Fuente: Hualde, Alfredo, 2001, p. 124

²¹⁵ United Nations Conference On Trade And Development, *World investment report 2002*, 2002, pp. 86-87

Gráfica 16

Producción de la IME en Baja California,
por gran división manufacturera, 1994-2001
(Millones de pesos a precios de 1993)



p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE

Además, el grupo de asalariados en la industria maquiladora de Tijuana mantiene un promedio de ingreso semanal no superior a 68 dólares. Paralelamente, la ciudad posee un número importantes de parques industriales, los cuales se caracterizan por mantener las condiciones de infraestructura que la IME requiere.

Asimismo, la ciudad de Tijuana cuenta con la cercanía del sur de California, donde está la mayor concentración de empresas japonesas productoras de componentes y equipo de semiconductores. la estructura industrial del Valle del Silicio Californiano, el parque industrial de San Diego, además de importantes centros de investigación tecnológica con capital también japonés. Elementos que son determinantes en la transferencia de tecnología a las plantas del televisor ubicadas en Tijuana.²¹⁶

Ahora bien, si nos preguntamos qué ha pasado con la IME en Tijuana durante la década de los noventa, encontramos varios procesos vinculados al sector electrónico. En primer lugar, una creciente participación de empresas asiáticas (principalmente filiales de corporaciones transnacionales japonesas) que han promovido la transferencia de proveedores locales, lo cual ha permitido a las maquiladoras realizar el proceso completo en la producción de

²¹⁶ cfr., Lara, Arturo, *op. cit.*, pp. 59-102

televisores. En segundo lugar, una modernización de la planta productiva electrónica a través de la transferencia de tecnología flexible basada en la microelectrónica. En tercer lugar, una mayor heterogeneidad del sector.

Cuadro 25

| Principales plantas maquiladoras instaladas en Tijuana | | |
|---|---------------------|------------------|
| Compañía | Tamaño de la planta | |
| | Personal | (pies cuadrados) |
| Sony | 6 500 | 1 000 000 |
| Sanyo | 5 000 | 2 000 000 |
| Matsushita (<i>Electronic</i>) | 4 000 | 400 000 |
| Samsung | 4 000 | 6 600 000 |
| Hasbro | 1 600 | 265 000 |
| International Rectifier | 1 500 | 150 000 |
| Pioneer | 1 593 | 250 000 |
| Leviton Mfg. | 1 330 | 120 000 |
| Scripto-Tokai Corp. | 1 300 | 450 000 |
| Hyundai | 1 500 | 1 300 000 |
| Mattel | 1 200 | 240 000 |
| Hitachi | 1 350 | 175 000 |
| Smith Corona | 885 | 268 000 |
| Kendall | 857 | 220 000 |
| Honeywell | 840 | 150 000 |
| Casio | 715 | 200 000 |
| Canon | 630 | 230 000 |
| Maxell | 500 | 100 000 |

Fuente: San Diego, *Dialogue*, 1997. Tomado de Hualde, Alfredo, 2001, p. 125

1/ Sinergias construidas en Tijuana por las transnacionales, principalmente asiáticas, en la producción de televisores

En la ciudad de Tijuana alrededor de las grandes maquiladoras japonesas productoras de televisores (Sony, Matsushita-Panasonic, Sanyo, Hitachi y la empresa coreana Samsung) se ha producido un tipo de sinergia en el sector electrónico. De acuerdo con un reciente estudio de campo realizado por Koido, a principios de los años noventa las ensambladoras japonesas, principalmente Sony y Daewoo, ya habían llevado varios proveedores al área de Tijuana y habían establecido una red local de suministro de componentes de tipo divisorio-estandarizados intensivos en mano de obra, mientras los componentes clave los suministraban de Asia o Estados Unidos. Sin embargo, durante la década de los noventa, firmas del conglomerado

industrial, tanto japonés como coreano, comenzaron la producción de componentes claves —más intensivos en capital— en la ciudad de Tijuana, para su posterior ensamblado no únicamente en empresas del *Keiretsu*. Esto impulsó las relaciones de proveedores entre empresas de diferentes naciones establecidas en la entidad.

La red de proveedores locales también fomentó la integración de las operaciones de subensamble (intensivas en capital) y ensamblado final (intensivas en fuerza de trabajo) en las empresas japonesas. Es decir, "las maquiladoras de televisoras a color comenzaron a transformarse en operaciones de ensamblado integradas por completo que reciben partes y producen productos terminados". Incluso, en algunas filiales de empresas transnacionales la producción de componentes se lleva a cabo dentro del establecimiento maquilador, como una medida de coordinar casi cronométricamente la producción de componentes, subensamblado y ensamblado final.

Paralelamente, resultado de la red de proveedores locales, nuevas empresas estadounidenses en la actividad maquiladora de nuestro país, como Sharp y JVC, han relocalizado tanto el subensamblado como el ensamblado final de televisores a Tijuana.²¹⁷

En este sentido, a partir de la década de los noventa se ha manifestado un mayor interés de las corporaciones transnacionales (particularmente japonesas) por ubicar en Tijuana maquiladoras dedicadas a la producción de bienes de consumo electrónico. Estas han transferido tecnología de sus empresas matrices y han comenzado un proceso de escalamiento tecnológico en sus maquiladoras filiales ubicadas en Tijuana²¹⁸ (suceso que se venía gestando desde la década de los ochenta). Además, éstas han promovido una red de proveedores locales de capital extranjero que, transfiriendo tecnología para realizar sus procesos productivos, cumplen con las normas internacionales de calidad y eficiencia, convirtiéndose en una red de suministro importante (*just in time*) para el sector electrónico de la entidad. Factores que han contribuido al crecimiento de las denominadas maquiladoras de "segunda generación" en la producción de televisores a color.

²¹⁷ Koido, Akihiro, *op. cit.*, pp. 362-364

²¹⁸ *cf.*, Lara, Arturo, *op. cit.*, pp. 107-159

Ahora bien, la concentración de plantas proveedoras y ensambladoras finales en Tijuana, que es llevada a cabo principalmente por el capital japonés, tiene una explicación de naturaleza tecnológica vinculada con la necesidad de hacer frente a las variaciones del mercado de electrónicos. Por ejemplo, el acelerado cambio en los modelos de los productos electrónicos "obliga a las empresas, proveedoras y ensambladoras a localizarse una cerca de la otra para diseñar y ajustar los nuevos productos y componentes", impidiendo con ello la obsolescencia de los inventarios. Por otra parte, "las fallas <<aleatorias>> o de insuficiente planificación de los inventarios obliga a los ensambladores a solicitar a los proveedores la interrupción de un pedido y la producción de otro". Aunque dicha falla tiende a descender con los actuales patrones de inventarios sólo semanales, la "concentración espacial permite a los proveedores suministrar con flexibilidad las cantidades y al ritmo requerido (*just in time*) por las ensambladoras finales".²¹⁹ Un factor más que influye en la integración entre los proveedores y ensambladores finales es la capacidad de respuesta a los ciclos económicos de sus principales mercados.

Este conjunto de hechos, refiere Koido, manifiestan que la integración de los procesos de producción en las maquiladoras no resulta de la evolución de las operaciones, sino de una decisión estratégica de las compañías transnacionales. Por lo que los cambios estructurales del conglomerado industrial, en este caso del televisor en Tijuana, están vinculados con el proceso de "territorialización de las producciones transnacionales". Es decir, son los factores competitivos que "fuerzan a las compañías a reducir la distancia tanto entre el mercado y el sitio de producción, como entre las funciones en la cadena productiva", cuyo objetivo es responder a las variaciones del mercado de forma oportuna (los cambios en los patrones de consumo, la competencia de nuevos modelos de productos y los ciclos económicos), factor que se ha convertido en una "ventaja crucial en el moderno capitalismo".²²⁰

Además, un factor externo que induce a la continua especialización regional de productos electrónicos es: "En tanto las maquiladoras de Tijuana puedan contar con un mercado de insumos, bienes y servicios, y fuerza de trabajo especializada en California, mayores serán las

²¹⁹ Lara, Arturo., *op. cit.*, p. 130

²²⁰ Koido, Akihiro, *op. cit.*, pp. 367-368

posibilidades de que las matrices japonesas transfieran a Tijuana, tecnologías más complejas" para sus procesos productivos.²²¹

Finalmente, la relocalización actual de los procesos y subprocesos productivos de las firmas japonesas en el sector electrónico se relaciona con la ubicación geográfica de Tijuana y las implicaciones del TLCAN:

"Las razones explícitas del traslado y modernización de las plantas electrónicas son que, *"toda la industria de la televisión en Norteamérica canaliza su energía hacia Latinoamérica, por eso nosotros (señaló Denise Ossola, vicepresidente de Matsushita Television Company) como muchas empresas nos estamos moviendo agresivamente hacia esa zona. Ésa es una de las razones que nos hacen ver a la zona (Tijuana) como estratégica"*. Otro gerente señalaba que las empresas japonesas se localizaban en México por su cercanía a la zona de distribución del oeste de los Estados Unidos; por estar situado en un punto más o menos intermedio entre los mercados de Canadá, Centro y Sudamérica y Japón; y dado que se encuentra en la cuenca del Pacífico y Japón; y dado que se encuentra en la Cuenca del Pacífico está conectada directamente, de puerto a puerto, con Japón.

S.A.J. Yoon señala tres razones fundamentales de su expansión y modernización en la región de Tijuana: "... el endurecimiento en la reglamentación sobre insumos locales, como consecuencia del Tratado de Libre Comercio; producir en el mercado en el que van a vender; el bajo costo de la mano de obra mexicana [...]".

La estrategia, señala In Soo Kim, del Centro de Comercio Coreano en México, "es producir no solamente productos terminados, sino partes y componentes que puedan comercializarse dentro de los mercados del TLC". Un efecto directo del TLC sobre los planes de inversión y modernización de la industria maquiladora de exportación se refiere a que las empresas que hacen uso de maquinaria y equipo producido fuera del mercado del TLC verán incrementados sus costos, porque deberán pagar impuestos sobre las importaciones de esta maquinaria a partir de enero del 2001. Esta situación obligará a las firmas del sudeste asiático a trasladar sus operaciones tanto de ensamble como producción de componentes y equipo de Asia a México. El TLC establece también que las maquiladoras pueden vender en el mercado interno, aumentando 5 por ciento cada año, hasta desaparecer toda restricción en el año 2001. Esto implica para las empresas japonesas, la ampliación del

²²¹ Lara, Arturo, *op. cit.*, p. 162

mercado, antes restringido a los Estados Unidos; ahora progresivamente se abre el mercado mexicano y a través de él, el mercado latinoamericano".²²²

Por lo tanto, respecto al TLCAN se puede observar que promueve dos dinámicas para las firmas del sudeste asiático en el sector electrónico. Por un lado, el traslado de la producción de componentes y equipo a nuestro país (transfiriendo tecnología tanto de la empresa matriz localizadas en Asia como de sus centros de investigación tecnológica en Estados Unidos), en la medida en que los requerimiento de reglas de origen tiende a bloquear la importación de los mismos. Por otra parte, el Tratado abre las puertas a la comercialización de los productos elaborados en México con capital extranjero (que no es del área del TLCAN), tanto en los países miembros del TLCAN como en otros con las cuales México tiene acuerdos comerciales, siempre y cuando se cumplan las reglas de origen.

2/ Tecnologías flexibles y organización del trabajo flexible en las plantas electrónicas de Tijuana. Un proceso heterogéneo

Respecto a la modernización tecnológica de los procesos productivos y los cambios en la organización del trabajo en las maquiladoras del sector electrónico localizadas en Tijuana, de acuerdo con un estudio de campo realizado por Oscar Contreras en 1998 (consistente en entrevistas directas a 14 plantas maquiladoras pertenecientes al sector electrónico de Tijuana) se reportó lo siguiente:²²³

Durante la década de los noventa el número de unidades programables por planta en la producción de electrónicos se incrementó considerablemente pasando de 15.6, en 1990, a 33.1 unidades en 1998. Sin embargo, el número de empleados por unidad programable no varió mucho, de 47.3, a 45.6, lo cual puede ser interpretado como una medida de intensidad en el uso de tecnología flexible en las plantas electrónicas ubicadas en Tijuana.

²²² *Ibid.*, p. 126-127

²²³ Contreras, Oscar, *op. cit.*, pp. 97-132

Este crecimiento de tecnologías flexibles en las plantas maquiladoras de electrónicos determinó ascensos en los factores que componen la organización flexible del trabajo. En este sentido, Contreras reportó que del personal directo ocupado por las maquiladoras de la rama electrónica en Tijuana:

- En 1998, el 22% participó en el mantenimiento de equipo y maquinaria (actividades que en el modelo tradicional estaban reservadas a una categoría especializada de operarios), mientras en 1990 lo hizo el 12.6%;
- En 1998, el 31.6% participó en actividades de control de calidad (lo cual involucra al trabajador en la responsabilidad de mantener los estándares de calidad desde la línea de producción), mientras en 1990 lo hizo el 13.4%;
- En 1998, el 39.8% participó en juntas de calidad (reuniones en que suelen intervenir los trabajadores de línea junto con los supervisores e ingenieros para discutir tanto los problemas de rendimiento como los de calidad, analizando las dificultades cotidianas del proceso de producción y sus posibles soluciones), mientras en 1990 lo hizo el 22.7%;
- En 1998, el 40.3% participó en rotación de tareas (se refiere al entrenamiento de los trabajadores directos para la ejecución de varias tareas distintas en el proceso de producción, así como a la rotación del trabajador entre diferentes puestos de trabajo, dependiendo de las necesidades cambiantes del proceso), mientras en 1990 lo hizo el 34.7%.

En este sentido, el uso de maquinaria programable interviene en la organización flexible del trabajo. Esta influye en la capacitación y calificación del personal ocupado. Los datos obtenidos por Contreras muestran que, en promedio, 12.3% de la fuerza de trabajo en las plantas electrónicas cuentan con algún tipo de instrucción formal proveniente de centros de educación pública. Además, encontró que la mayoría de las plantas cuenta con programas formales de capacitación, tanto en aspectos organizacionales y de administración, como de técnicas del proceso productivo.

Asimismo, la investigación de Contreras reportó que en Tijuana existe una gran brecha entre las maquiladoras que hacen uso de tecnologías flexibles y aquellas que no las han adoptado o lo han hecho en menor medida. Proceso que manifiesta la heterogeneidad del sector, ya que mientras en la ciudad se localiza un grupo de plantas maquiladoras de manufactura avanzada, como las dedicadas a la producción de televisores a color, existen otras ligadas al modelo de plantas de "primera generación".

Por otra parte, Contreras estudió, mediante el mismo muestreo, la transferencia del modelo de organización japonés del trabajo a maquiladoras filiales de empresas transnacionales japonesas de "segunda generación" y encontró que el funcionamiento real del modelo es parcial y sus consecuencias heterogéneas, pues ha generado un núcleo de trabajadores calificados, polivalentes y relativamente estables, pero, al mismo tiempo, persiste un amplio "segmento periférico" de operadores sin estabilidad y con baja calificación, encargados de tareas rutinarias de ensamblaje (como inserción, soldadura y empaque manual).

Aunque en el muestreo de plantas electrónicas en Tijuana se pudo observar que sí existe una diferencia en la composición del trabajo (estable e inestable) entre las maquiladoras de manufactura avanzada y aquellas dedicadas exclusivamente al ensamblaje simple de componentes electrónicos. Estas primeras plantas (de "segunda generación") cuentan con un sector amplio de trabajadores estables conformado por gerentes, ingenieros, técnicos y obreros calificados, pero no mayor al sector de obreros en tareas de ensamblaje. Mientras las plantas tradicionales (de "primera generación") del sector electrónico cuentan con un reducido grupo de personal estable conformado por gerentes e ingenieros y un amplio grupo de obreros de producción. En estos dos casos se ha excluido el personal administrativo.

Además, Contreras observó que existen diferencias en la rotación del personal y niveles salariales entre las plantas maquiladoras de primera y segunda generación, aunque el margen salarial a favor de estas últimas en los obreros y personal técnico de producción no es muy amplio.

Cuadro 26

**Configuración ocupacional en tres plantas de la industria electrónica en Tijuana*
(tasa de rotación mensual y salario por hora en dólares según estrato ocupacional)**

| Estrato ocupacional | Planta 1: ensamblaje de componentes Producto: componentes electrónicos pasivos Capital: EU-México Tamaño: 280 empleados | Planta 2: manufactura avanzada (A) Producto: fotocopiadoras Capital: EU Tamaño: 600 empleados | Planta 3: Manufactura avanzada (B) Producto: televisores a color Capital: Japón Tamaño: 1 600 empleados |
|---------------------|--|---|---|
| Estable | Gerentes (n=5) Rotación mensual 1% Salario (dls/hora) \$13.5 | Gerentes (n=7) Rotación mensual < 1% Salario (dls/hora) n.d. | Gerentes (n=8) Rotación mensual <1% Salario (dls/hora) \$ 15.20 |
| | Ingenieros (n=8) Rotación mensual <1% Salario (dls/hora) \$5.20 | Ingenieros (n=60) Rotación mensual 1.6% Salario (dls/hora) \$6.10 | Otro personal gerencial (n=8) Rotación mensual <1% Salario (dls/hora) \$9.60 |
| | Personal técnico y de supervisión (n=4) Rotación mensual 2.0% Salario (dls/hora) \$2.55 | Personal técnico y de supervisión (n=190) Rotación mensual 3.0% Salario (dls/hora) \$2.60 | Ingenieros (n=50) Rotación mensual 1.5% Salario (dls/hora) \$6.22 |
| | | | Personal técnico y de supervisión (n=280) Rotación mensual 2.2% Salario (dls/hora) \$2.55 |
| Inestable | Obreros de producción (n=240) Rotación mensual 1.5% Salario (dls/hora) \$1.30 | Obreros de producción (n=280) Rotación mensual 9.6% Salario (dls/hora) \$1.36 | Obreros en línea (n = 1 100) Rotación mensual 10.2% Salario (dls/hora) \$1.32 |

* Investigación directa 1998.

Fuente: Contreras, Oscar, 2000, p. 132

"Nuevos esquemas de crecimiento y especialización" en la IME de Mexicali

En el Estado de Baja California otro de los municipios que se ha especializado en la producción de electrónicos y sus accesorios es Mexicali, que ocupa el segundo lugar en el número de establecimientos y personal ocupado de la IME bajacaliforniana. A continuación, apoyándome en el texto de Almaraz²²⁴, comento las características generales del proceso de especialización en el municipio de Mexicali.

De acuerdo con Almaraz, "el proceso de globalización dirigido por los corporativos multinacionales, vía la relocalización de actividades y expansión comercial, afecta la composición de las estructuras locales y perfila nuevos esquemas de crecimiento y especialización". Este es el proceso que se comenzó a vivir en Mexicali desde 1994.

²²⁴ Almaraz, Araceli, "Crecimiento y especialización de la industria maquiladora en Mexicali, Baja California, ante el proceso de globalización", en María E. de la O, et al., *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, pp. 229-242

El crecimiento de la fabricación de televisores, computadoras, monitores y sus partes en Mexicali se observó después de 1994 con la llegada, principalmente, de firmas asiáticas. Indicadores de dicho proceso son: entre 1995 y 1998, el total de empleos y número de establecimientos de este grupo electrónico se duplicó y, en 1997, se incorporaron al mismo sector 19 plantas, algunas de ellas filiales de corporativos multinacionales, de las cuales 17% se dedica a la producción de empaques especializados y 15.6% a la fabricación de productos finales y componentes clave.

Ahora bien, Mexicali cuenta en promedio con 70 empresas (maquiladoras y no maquiladoras) dedicadas a la fabricación de televisores, computadoras, monitores y sus partes. Estas empresas están integradas por plantas dedicadas a la manufactura y ensamble de partes, manufactura y ensamble de productos terminados, fabricación de empaques, fabricación y ensamble de componentes especializados, servicios de almacenaje a empresas fabricantes de productos electrónicos, servicios Shelter y otros servicios específicos que el grupo electrónico solicita.

De este grupo electrónico de empresas, 70% son maquiladoras y el resto opera como empresas PITEEX o independientes. En cuanto al origen del capital, 31.4% proviene de Estados Unidos, 20% de Asia (Corea, Japón y Taiwán) y el resto corresponde a inversiones conjuntas y de capital nacional.

Respecto al número de empleados, el grupo electrónico de maquiladoras concentra poco más del 40% del personal ocupado por la IME local y aproximadamente 45% está concentrado en siete grandes empresas, las cuales se caracterizan por su uso intensivo en mano de obra.

Ahora bien, dentro de las empresas maquiladoras dedicadas a la producción de televisores, computadoras y partes, destacan las filiales de corporativos multinacionales, prueba de ello es que, actualmente, Mexicali concentra más de 30% de las filiales totales instaladas en México dedicadas a las producciones antes mencionadas (véase Mapa 3, Anexo).

Por otra parte, los esquemas de producción de las plantas centrales del grupo electrónico presentan cambios y se han conformado nuevas redes entre empresas y proveedores locales. Procesos que han conducido a una mayor integración entre las plantas centrales del grupo electrónico y las que producen insumos para un mismo producto. De esta dinámica ha resultado una creciente especialización local de la actividad electrónica relacionada con la industria maquiladora, la cual se puede interpretar en el siguiente cuadro.

Cuadro 27

Especialización de la actividad electrónica en Mexicali*

| | |
|----|---|
| A) | La producción de componentes clave y productos terminados (televisores y monitores), concentra 15.7% de las plantas y 28% de los empleados. |
| B) | Las empresas dedicadas a la manufactura de componentes en general, 34.3% de las plantas y 36% de los empleados. |
| C) | En ensamble y/o fabricación de tableros electrónicos, 7.1% de las plantas y 12.5% de los empleados. |
| D) | En la fabricación de empaques (cartón, foam, vidrio), 20 y 5.7%, respectivamente. |
| E) | En la fabricación de gabinetes, 10.3 y 2.4%, respectivamente. |
| F) | En componentes especializados de foam y plástico 4.3 y 2%, respectivamente. |
| G) | Actividades de servicios de almacenaje, 1.4 y 0.03%, respectivamente. |
| H) | Actividades de Shelter, 5.7 y 4%. |
| I) | Otros servicios especializados (pintura), 1.4 y 0.15%. |

Datos al mes de abril de 1999.
Fuente: Almaraz, Araceli, 2001, p. 233

Sin embargo, estos patrones de especialización no han incentivado la participación de proveedores locales de capital nacional. Hecho que Almaraz vincula con que la búsqueda de proveedores del grupo electrónico de Mexicali está asociada a una primera regla informal, la cual remite al origen de la planta abastecedora. Por ello, es más frecuente que empresas asiáticas le compren a empresas asiáticas dentro de la localidad.

Por otra parte, aunque los patrones de especialización han contribuido al ascenso del número de técnicos en el grupo electrónico, lo que se observa es un proceso de aprendizaje lento de los trabajadores. Lo cual contribuye a un bajo escalamiento de la composición orgánica del trabajo y una mayor polarización entre la estructura ocupacional y los niveles salariales.

Finalmente, respecto a las transformaciones del sector electrónico maquilador en Baja California es importante referir que éstas continúan "desvinculados de la sociedad local". En primer lugar,

porque mientras se instala una red de proveedores locales de capital foráneo que transfieren tecnología de sus matrices, los encadenamientos productivos con las empresas nacionales continúan siendo muy bajos. En segundo lugar, el personal capacitado proveniente de las instituciones públicas no cumple, en muchos casos, con las expectativas de calificación de las maquiladoras de manufactura avanzada y, en otros, encuentra limitada su capacidad de realizar proyectos de diseño. Aunque, de acuerdo con Carrillo, en algunas filiales transnacionales se encuentran trabajadores de "clase mundial".

5.2.2. Yucatán un espacio de localización óptimo para las transnacionales de la confección. Un proceso de especialización tradicional

Antes de comenzar el análisis sobre Yucatán es conveniente describir brevemente algunas de las características de la industria textil a nivel mundial. La industria textil, específicamente la industria del vestido, se ha convertido en una de las actividades manufactureras más importantes del mundo. Hoy en día las grandes marcas realizan el proceso de diseño, elección de telas y comercialización en sus ciudades matrices, mientras maquilan las mercancías en países subdesarrollados, siendo su principal factor de localización los bajos salarios.

En un estudio reciente Gary Gereffly refiere que, actualmente, predominan en la industria de la confección dos tipos de cadenas: las dirigidas por el productor y las dirigidas por el comprador, siendo estas últimas las que dominan. Un claro ejemplo de este proceso es la industria del vestido de los países de Asia Oriental —Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur— los cuales se han convertido en proveedores de "paquete completo" para los compradores, mediante la localización de fábricas ensambladoras en otros países como China, Tailandia e Indonesia que arman componentes de los productores de Taiwán, Hong Kong y Corea del Sur.

Un proceso semejante de producción de "paquete completo" se ha desarrollado en México, en Torreón, mediante la fabricación de

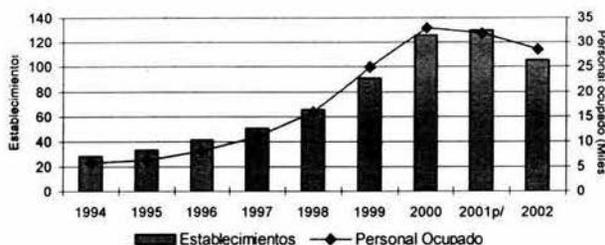
pantalones de Mezclilla, aunque con algunas limitantes.²²⁵ Sin embargo, lo que domina en la rama textil maquiladora de nuestro país no es el abastecimiento de insumos para lograr el "paquete completo" requerido por los productores transnacionales, sino simplemente se sigue la subcontratación internacional en el proceso de ensamble para aprovechar las ventajas comparativas de costos y de localización geográfica respecto al mercado estadounidense.

Ahora bien, en los primeros apartados de este capítulo expuse la dinámica de la IME en el interior del país, haciendo apuntes sobre Yucatán. Recordemos algunas cifras: el personal ocupado de la IME en Yucatán logró, durante el periodo 1994-2000, una TCMA de 33.4%, obteniendo una cifra acumulada de 27 mil 13 empleados, de los cuales 22 mil 241 fueron obreros. Alcanzando su máximo crecimiento, en términos absolutos, en 1999, con la creación de 9 mil 087 empleos totales. Del 2001 al 2002, se perdieron 4 mil 389 empleo, 3 mil 493 fueron obreros. Respecto al número de establecimientos logró una TCMA del 28.2%, durante 1994-2000, obteniendo una cifra acumulada de 97 en el 2000, año en el cual se instalaron un máximo de 35 plantas. Del 2001 al 2002 cerraron 21 establecimientos.

El valor bruto de la producción de la división manufacturera II (textiles, prendas de vestir e industrias del cuero) en Yucatán ocupa el 70.3% de la producción total de la entidad, participación acumulada para el periodo 1994-2000, siendo 1996 el año en que la brecha con las restantes divisiones adquirió una mayor pendiente. Durante 1994-2000 esta división, dominante en la entidad, tuvo una TCMA de 41%, obteniendo una máxima variación anual del 44.8%, de 1998 a 1999, alcanzando un valor acumulado de 1 mil 255 millones de pesos para el periodo 1994-2000. Este proceso se manifestó en su mayor participación a nivel nacional. En 1994 Yucatán producía el 2.2% de la división nacional II y para el año 2000 produjo el 5.0%. Ahora bien, del 2000 al 2001, la producción de la división manufacturera II en Yucatán presentó una variación anual del 2.8% y su aportación nacional pasó al 5.5%, proporción relacionada con la contracción de esta actividad en otras entidades del país.

²²⁵ *cfr.*, Bair, Jennifer, *et al.*, "Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México", en *Comercio Exterior*, núm. 4, 2003, pp. 338-355

Gráfica 17
Personal ocupado y número de establecimientos
en la IME de Yucatán, 1994-2002*



* Promedio anual
p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE.

Gráfica 18
Producción de la IME en Yucatán,
por gran división manufacturera, 1994-2001
(Millones de pesos a precios de 1993)



p/ Cifras preliminares a partir de este año
Fuente: Elaboración propia con base en INEGI-BIE.

En seguida menciono la dinámica prevaleciente en la IME de Yucatán, durante la década de los noventa, apoyándome en la investigación realizada por Josefina Morales, Ana García y Susana Pérez.²²⁶

A partir de 1992, uno de los procesos importantes de la IME en Yucatán ha sido, en una primer etapa, su descentralización de Mérida hacia localidades rurales de la región henequenera cercanas a Puerto Progreso. Hecho vinculado a la crisis y desempleo que vive esta zona

²²⁶ Morales, Josefina, et al., "Impacto regional de la maquila en la península de Yucatán", en María E. de la O, et al., *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, 2001, pp. 311-344

rural. En una segunda etapa, se generó una expansión de la actividad maquiladora en municipios distantes a Puerto Progreso. Por ejemplo, existe una importante actividad maquiladora de la rama textil en el municipio de Valladolid. De tal manera que para 1999 únicamente la mitad de los empleos maquiladores de Yucatán (51.4%) se ubicaron en Mérida.

Ahora bien, el estado de Yucatán y los municipios colindantes con Campeche marcan una clara especialización productiva en las ramas maquiladoras de la confección y textil.²²⁷ En éstas, Yucatán concentra 78.6% de los establecimientos y 85.6% de los trabajadores (1999). Asimismo, destacan dos ramas, ubicadas en su totalidad en Mérida, cuyos requerimientos de mano de obra de muy alta calidad han convertido a Yucatán en la región con condiciones óptimas para su instalación, lo cual ha permitido en ellas salarios más altos que los otorgados por la industria maquiladora de la región (de 3 a 5.5 salarios mínimos), aunque muy por debajo de lo salarios estadounidenses en estas actividades. Las ramas a las que me refiero es la dental y de joyería. En 1999, éstas sumaron poco menos del 7 por ciento de los trabajadores maquiladores de la entidad.

Por otra parte, la estructura empresarial de la confección maquiladora en Yucatán está conformada²²⁸ por 33 plantas de capital mexicano que emplean a casi cuatro mil trabajadores, lo que representa el 16.1% del empleo maquilador de la región, destacando tres firmas que emplean al 6.3% de los trabajadores de la industria de la confección yucateca. Respecto al capital estadounidense, sus empresas suman 23 y mantienen el 33.9% del empleo total de la IME en Yucatán y el 39.6% del empleo en la industria de la confección yucateca. Aquí destacan cinco firmas, entre ellas la transnacional Lee, que poseen casi el 26% de este 39.6%. Además, existen dos empresas estadounidenses asociadas con capital mexicano, en una de ellas predomina este último y en la otra el primero, ambas emplean poco menos del 1.5% del empleo en la rama de la confección. También, existe una planta de capital chino-estadounidense. Así, a pesar de que el capital mexicano cuenta con un mayor número de

²²⁷ De acuerdo con el Sistema de Cuentas Nacionales de México la industria textil está conformada por las ramas 25, 26 y 27. En el trabajo de Josefina Morales, Ana García y Susana Pérez se hace una distinción entre la industria textil y la confección, esta última se refiere solamente al ensamblado de prendas de vestir, correspondiente a la rama 27 del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

²²⁸ De acuerdo con datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial de la entidad (hasta Junio de 1999) y investigación directa de Josefina Morales, Ana García y Susana Pérez, presentada en el Cuadro 28.

firmas en la rama de la confección, la divergencia en la participación laboral del sector da cuenta de plantas norteamericanas de mayor tamaño que en promedio emplean a 285 trabajadores por establecimiento (sin contar las plantas estadounidenses con participación de capital extranjero), mientras las empresas mexicanas ocupan a 112 personas.

Igualmente, en la rama de la confección yucateca destacan seis firmas de Hong Kong que participan con el 21.2% del empleo total de la IME en Yucatán, representando el 25% del empleo en la industria de la confección yucateca. Dentro de las firmas de Hong Kong domina una que tan sólo emplea a 2 mil 500 trabajadores en una misma planta. Esto representa el 14.0% del empleo en la industria de la confección en la entidad.

De esta manera, las nueve firmas más importantes de la confección (mexicanas, estadounidenses y de Hong Kong) participan con el 46.4% del empleo total en la industria de la confección yucateca.

Como mencioné, los otros dos sectores importantes de la IME en Yucatán son la industria de la joyería y dental. Esta primera cuenta con siete establecimientos, de los cuales, dos son de capital mexicano, cuatro estadounidenses y uno con inversión de ambos países. Los norteamericanos —sin incluir el que cuenta con capital mexicano— poseen el 82% del empleo del sector joyero. Respecto a la industria dental se localizan dos firmas, una mexicana y otra norteamericana. Esta última emplea el 90% de los trabajadores totales de la producción de mercancías dentales.

Finalmente, otras actividades representan el 7.5% del empleo total de la IME en Yucatán, en ellas predominan las firmas estadounidenses con cinco plantas, más un par con inversión mexicana, México cuenta con dos empresas y Hong Kong con una, pero empleando a 237 trabajadores más que la mexicana.

En conclusión, en la IME de Yucatán dominan las firmas estadounidenses, éstas mantienen el 45% del empleo total de la región, sin contar aquellas donde mantiene inversión compartida. Si sumamos ésta, alcanza el 48%. Las empresas mexicanas participan con el 20% y Hong Kong con el 29%.

Por otra parte, Josefina Morales, Ana García y Susana Pérez nos hacen saber que, a pesar de la diversidad del origen del capital en la IME de Yucatán, prácticamente todas las empresas de la confección cumplen con los requisitos del TLCAN impuestos a partir del 2001, ya que sus insumos son de países de la región. En el caso de las empresas de capital chino o de Hong Kong envían sus insumos y reciben sus productos en sucursales que tienen en Estados Unidos, reexportándolos a México.

Ahora bien, la industria de la confección yucateca distingue los siguientes tipos de operaciones: la producción por subcontrato para tiendas departamentales y para cadenas de descuento, en las que están casi la suma de las empresas de capital mexicano; y la producción de artículos para mercados masivos, donde se hallan ciertas transnacionales de las más conocidas, una de ellas es Lee.

Respecto a las relaciones laborales, se reporta que existe una nula sindicalización y predominan los trabajadores(as) provenientes de la zona henequenera, sobresaliendo mujeres con un gran aprendizaje en las labores de bordado tradicional. En este sentido, la masa de, ahora, obreros(as) se caracteriza por una muy baja experiencia fabril, la cual ha sido catalogada por los dueños del capital como la “docilidad” de la fuerza de trabajo yucateca. En relación con los salarios, estos son más bajos que la media nacional. De acuerdo con el INEGI, en 1994 la remuneración media anual del trabajador en la maquila en Yucatán representó el 52.4% del promedio nacional y en el 2000, año en el cual la IME de Yucatán logró su mayor participación respecto a la actividad maquiladora del interior del país, la remuneración media anual del trabajador representó el 51.4% del promedio nacional.

Por otra parte, en la industria textil y de la confección mundial se han presentado cambios tecnológicos en la producción, específicamente en las etapas de pre y posensamblado y en el corte, fases donde se localizan maquinaria digital y robotizada. Sin embargo, la producción general de las mercancías sigue dependiendo de la máquina de coser. En el caso de Yucatán se reporta que solamente la transnacional Lee utiliza maquinaria semiautomatizada en algunas etapas de la costura y también cuenta con un control digitalizado de la producción, el cual da a conocer a la matriz los tiempos personales de trabajo, controlando tanto el salario individual (basado

fundamentalmente en la productividad), como la calidad del proceso en cada una de sus etapas. Siendo el grueso de las plantas las que poseen maquinaria tradicional, si bien más eficiente y especializada.

Este hecho está relacionado con que la modernización de la producción textil se basa, por un lado, en la organización del trabajo que permita aumentar la productividad e implementar círculos de calidad total. Por el otro, en el diseño del transporte, el cual debe optimizar el tiempo de entrega de la materia prima y el tiempo de entrega de la mercancía final. En el caso de Yucatán, poco más del 90 por ciento de la producción tiene por mercado final el estadounidense. Paralelamente, el diseño del transporte debe garantizar una producción *just in time, cero inventario*.

Al respecto, en la organización del transporte maquilador es importante el uso del contenedor. En la transnacional Lee, instalada en Yucatán, éste funciona como “bodega” temporal, lista para su traslado en cualquier momento.

Según estadísticas de 1999, el destino de la producción de la industria de la confección yucateca se compone de la siguiente manera: el 21.4% se envía a la llamada quinta frontera de Norteamérica: Miami, el 4.3% a Carolina del Norte, el 15.7% al oeste de Estados Unidos —desde los municipios fronterizos con Tijuana hasta San Francisco—, el 4.3% a Nueva York, el 1.4% a Nueva Jersey, proporciones iguales mantienen Alexander City, Atlanta, Bolonia, Alabama y Mississippi (1.4%), el 4.3% a Springfield, el 2.9% a Toronto y el 28.6% a lugares no especificados de Estados Unidos. El restante 10% no está señalado.

Cabe mencionar que México es, en las actividades de subcontratación internacional y dentro de los países en desarrollo, el primer país latinoamericano proveedor de prendas de vestir al mercado estadounidense y canadiense, seguido por los de la cuenca del caribe (Honduras, República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Costa Rica). De tal forma que México cuenta con una cuota superior del 10%, semejante al registro de China.²²⁹

²²⁹ Mortimore, Michael, “Competitividad ilusoria: el modelo de ensamblaje de prendas de vestir en la cuenca del Caribe”, en *Comercio Exterior*, núm. 4, 2003, p. 308

En este sentido, hay que hacer la siguiente mención de Michael Mortimor: "En materia de abastecimiento de prendas de vestir en el mundo predominan dos realidades. Por un lado, los países de Asia, encabezados por los de industrialización reciente de la región oriental (China, los nuevos tigres asiáticos, la India y Bangladesh) tienen cuotas de mercado impresionantes en las importaciones de todos los países. Por otro lado, se dan participaciones grandes y crecientes de México y la Cuenca del Caribe en el mercado norteamericano".²³⁰ Con una posición ventajosa para México por el tratamiento arancelario, aunque compensada con la entrada en vigor de la Ley de Asociación Comercial con la Cuenca del Caribe en el 2000, que si bien resolvió el problema arancelario y de cuotas, continuó con las restricciones al uso de insumos nacionales. En comparación con México donde se puede hacer uso de insumos mexicanos como parte del cumplimiento de las reglas de origen del TLCAN.

Asimismo, el destino de la producción maquiladora de Yucatán manifiesta la localización estratégica de esta entidad frente al este de Estados Unidos. Hecho que lo podemos vincular con la iniciativa del Plan Puebla Panamá, expuesto más adelante. En el sentido de lo que implica para el tiempo de circulación de las mercancías la construcción de corredores intermodales²³¹ que logren conectar el sureste del país con el este norteamericano, y que permitan una conexión del este estadounidense con la cuenca del pacífico, incluso con el oeste norteamericano.

²³⁰ *Ibid.*, p. 398

²³¹ "El nuevo sistema <<intermodal>> o <<multimodal>> significa que todos los medios de transporte ya se han integrado en una sola red. Ahora todos los productos se embalan en cajones metálicos *standard* llamados <<contenedores>> para que los barcos, aviones, ferrocarriles, ferrobarridos o tráilers puedan transportarlos e intercambiarlos eficaz y velozmente. Los puertos, aeropuertos y los lugares de recambio de contenedores han tenido que desarrollar infraestructuras para el traslado rápido de un medio a otro. A este conjunto integrado de medios de transporte se le llama <<sistema multimodal>>. Su eficacia, articulada con los nuevos medios de comunicación electroinformática, permite ahorrar tiempo en todos los transbordos y prescindir de los grandes almacenes portuarios o fabriles, pues las nuevas mercancías mundiales se mueven para que permanentemente la producción ocurra <<*just in time*>>. en Barreda, Andrés, "Los objetivos del Plan Puebla Panamá", en Alejandro Álvarez, *et al.*, *Economía política del Plan Puebla Panamá*, 2002, pp. 67-68

Cuadro 28

Empresas maquiladoras en la península de Yucatán, 1999¹

| | Inicio de | | Número de | | Destino de la producción |
|---|------------------------------|------------------------|--------------------------|----------------------|-----------------------------|
| | operaciones registro/real | Ubicación municipio | trabajadores actuales | Capital ² | |
| CONFECCIÓN y TEXTIL | | | | | |
| 1 <i>Adventure Apparel, S.A de C.V.</i> | 1998 | Mérida | 48 | EU | Miami |
| 2 <i>Aleph Fashion Industries, S.A de C.V.</i> | 1997 | Mérida | 53 | México | Carolina del Norte |
| 3 <i>Andrea Fashion, S.A de C.V.</i> | 1998 | Motul | 120 | México | California |
| 4 <i>Anyali (Unisourse)</i> | 1998 | Cacalchén | 98 | México | EU |
| 5 <i>Bonetería Wabi, S.A de C.V.</i> | 1998 | Mérida | 100 | México | EU |
| 6 <i>Cía. Manufacturera del Se</i> | 1993 | Tekit | 230 | México | Calif. Texas |
| 7 <i>Crisca</i> | 1991 | Mérida | 25 | México | Miami |
| 8 <i>Dew Texas</i> | 1997 | Mérida | 215 | México | Miami |
| 9 <i>Dicasu</i> | 1998 | Homun | 100 | México (G) | |
| 10 <i>Dicasu</i> | 1998 | Mérida | 100 | México (G) | |
| 11 <i>Dicasu</i> | 1997 | Suma | 80 | México (G) | EU |
| 12 <i>Dicasu</i> | 1997 | Tekit | 150 | México (G) | EU |
| 13 <i>Facca</i> | 1996/97 | Mococha | 80 | México | EU |
| 14 <i>Grupo Brasemex</i> | 1998 | Mérida | 34 | México | EU |
| 15 <i>Industrias Rassini, S.A de C.V.</i> | 1995 | Mérida | 181 | México | EU |
| 16 <i>Industria Textil de Yucatán</i> | 1997 | Mérida | 130 | México (G) | EU |
| 17 <i>Industria Textil Maya, S.A de C.V.</i> | 1983 | Mérida | 213 | México | Carolina del Norte |
| 18 <i>Liborio Koh Torres</i> | 1997 | Tekit | 12 | México | Miami y otros |
| 19 <i>Manufactura de Ropa Meridana, S.A de C.V.</i> | 1989 | Mérida | 200 | México (G) | Nueva York |
| 20 <i>Matex de Mérida</i> | 1999 | Mérida | 70 | México | Miami |
| 21 <i>Mayafiel Internacional</i> | 1992/93 | Tekit | 173 | México | EU |
| 22 <i>Mexgloves, S.A de C.V.</i> | 1992 | Mérida | 90 | México | |
| 23 <i>Mariñaques y Bolsas, S.A</i> | 1995 | Mérida | 80 | México | EU |
| 24 <i>Neri Consuelo Teresita ...</i> | 1994 | Mérida | 175 | México | EU |
| 25 <i>Originales Tipy</i> | 1998 | Cansahcab | 100 | México (G) | Tijuana, EU |
| 26 <i>Originales Tipy</i> | 1996 | Seye | 110 | México (G) | Tijuana, EU |
| 27 <i>Originales Tipy</i> | 1996 | Tekanto | 180 | México (G) | Tijuana, EU |
| 28 <i>Originales Tipy</i> | 1996 | Tekanto | 140 | México (G) | Tijuana, EU |
| 29 <i>Originales Tipy</i> | 1996 | Temax | 130 | México (G) | Tijuana, EU |
| 30 <i>Sahari, S.A de C.V.</i> | 1995 | Mérida | 100 | México | Los Angeles |
| 31 <i>Sowhat</i> | 1998 | Kanasin | 130 | México | Miami |
| 32 <i>Tejidos de Punto Wabi, S.A de C.V.</i> | 1993 | Mérida | 110 | México | Miami y L.A |
| 33 <i>Viti Fashion American, S.A de C.V.</i> | 1997 | Mérida | 240 | México | Miami |
| | | Subtotal México | 3,997 | | |
| 34 <i>Sajavia Fashion, S.A de C.V.</i> | 1998 | Huhi | 118 | México-EU | Nueva York |
| 35 <i>D.D Manufacturas, S.A de C.V.</i> | 1996 | Mérida | 120 | EU-México | Miami |
| | | Subtotal México/EU | 238 | | |

Empresas maquiladoras en la península de Yucatán, 1999¹

| | Inicio de operaciones | Ubicación municipio | Número de trabajadores | | Destino de la producción |
|---|-----------------------|---------------------|------------------------|---------------------|--------------------------|
| | | | registro/real | Ubicación municipio | |
| 36 Balmex, S.A de C.V. | 1998 | Mérida | 1,010 | EU | EU |
| 37 Createx, S.A de C.V. | 1984 | Mérida | 850 | EU (G) | Nueva York |
| 38 Createx, S.A de C.V. | 1992 | Valladolid | 475 | EU (G) | Nueva York |
| 39 Fashion Industrial Marketing, S.A | 1996 | Mérida | 20 | EU (G) | EU |
| 40 Fashion Inventory Management, S.A de C.V. | 1998 | Mérida | 28 | EU (G) | Los Angeles |
| 41 Industria Oxford de Mérida, S.A de C.V. | 1988 | Mérida | 642 | EU | Atlanta |
| 42 Jerzees, S.A de C.V. | 1998 | Lerma | 180 | EU(G) | EU |
| 43 Jerzees Yucatán, S.A de C.V. | 1998 | Tixkokob | 338 | EU (G) | Alexander City, Al. |
| 44 Karim's Textil & Apparel México | 1999 | Campeche | 100 | EU | EU |
| 45 Manufacturera Lee de Acanceh, S.A de C.V. | 1998 | Acanceh | 325 | EU (G) | Springfield. |
| 46 Manufacturera Lee de Izamal, S.A de C.V. | 1995 | Izamal | 416 | EU (G) | Springfield, |
| 47 Manufacturera Lee de Tekax, S.A de C.V. | 1996/97 | Tekax | 60 | EU (G) | Springfield, |
| 48 Manufacturera Textil de Campeche | 1999 | Hechelchecan | 200 | EU | EU |
| 49 Meritex, S.A de C.V. | 1998 | Mérida | 124 | EU | Miami |
| 50 One Stop Contracting | 1999 | Becal | 150 | EU | EU |
| 51 Quality Textile, S.A de C.V. | 1998 | Halacho | 460 | EU | Miami |
| 52 R-B-Tex. | 1997 | Mérida | 250 | EU | Miami |
| 53 Reliable American Germent Cutters | 1997/97 | Mérida | 50 | EU | Miami |
| 54 Shit Company | 1998 | Calkin | 200 | EU | Mississippi |
| 55 Stahlsac de Mérida, S.A de C.V. | 1999 | Mérida | 40 | EU | Carolina del Norte |
| 56 Tepalil-Na, S.A de C.V. | 1997 | Motul | 795 | EU | Alabama |
| 57 Textiles Blazer, S.A de C.V. | 1998 | Lerma | 300 | EU | EU |
| 58 Triple Crown, S.A de C.V. | 1999 | Mérida | 50 | EU | |
| Subtotal EU | | | 7,063 | | |
| 59 Condítexa | 1997 | Mérida | 250 | Hong Kong (G) | EU |
| 60 Confecciones y diseños textiles de Yucatán | 1997 | Mérida | 630 | Hong Kong | Miami |
| 61 Doulton de México, S.A de C.V. | 1991 | Mérida | 490 | Hong Kong (G) | Nueva Jersey |
| 62 Eagle Industries, S.A de C.V. | 1999 | Maxcanu | 322 | Hong Kong (G) | Miami |
| 63 Monty Industries, S.A de C.V. | 1995 | Motul | 2,500 | Hong Kong (G) | Miami |
| 64 Penco de México, S.A de C.V. | 1998 | Uman | 220 | Hong Kong | San Fco., Calif. |
| Subtotal Hong Kong | | | 4,412 | | |
| 65 Hong-Ho ³ | 1999 | Valladolid | 1,060 | Taiwán | |
| 66 Mexaisi, S.A de C.V. | 1993 | Mérida | 70 | China/EU | EU |
| 67 Produce México, S.A de C.V. | 1992/93 | Mérida | 330 | Italia | Bolonia |
| 68 Stitch World, S.A de C.V. | 1997 | Mérida | 160 | Yuc. | Miami |
| 69 Vogue dessous, S.A de C.V. | 1991 | Mérida | 314 | Canadá (G) | Toronto |
| 70 Vogue dessous, S.A de C.V. | 1998 | Tizimin | 200 | Canadá (G) | Toronto |
| Subtotal (otros capitales) | | | 2,134 | | |
| Subtotal confección y textil | | | 17,844 | | |

Empresas maquiladoras en la península de Yucatán, 1999¹

| | Inicio de operaciones registro/real | Ubicación municipio | Número de trabajadores actuales | Capital ² | Destino de la producción |
|---|---|------------------------|---------------------------------------|----------------------|-----------------------------|
| JOYERÍA | | | | | |
| 71 Cara de México | 1994/95 | Mérida | 37 | México | Miami |
| 72 Orsenigo Rodríguez | 1995 | Mérida | 19 | México | |
| Subtotal México | | | 56 | | |
| 73 Manotec, S.A de C.V. | 1991 | Mérida | 120 | EU/México | Hollyw Flo. |
| Subtotal México/EU | | | 120 | | |
| 74 Diamoro Mex, S.A de C.V. | 1994 | Mérida | 200 | EU | Nueva York |
| 75 Dinastia Mexicana, S.A de C.V. | 1988/89 | Mérida | 250 | EU | Miami |
| 76 Joyas de Exportación, S.A de C.V. | 1988 | Mérida | 300 | EU | Miami |
| 77 Plainco Mexicana, S.A de C.V. | 1989 | Mérida | 50 | EU | Rhode Island |
| Subtotal EU | | | 800 | | |
| Subtotal joyería | | | 976 | | |
| DENTAL | | | | | |
| 78 Reytek, S.A de C.V. | 1986 | Mérida | 45 | México | Houston |
| Subtotal México | | | 45 | | |
| 79 Ormex, S.A de C.V. | 1982 | Mérida | 400 | EU | Glendora y Zurich |
| Subtotal EU | | | 400 | | |
| Subtotal dental | | | 445 | | |
| OTRAS | | | | | |
| 80 Dionisio Uc Koyoc | 1995 | Izmal | 4 | México | Miami |
| 81 Saxon de Yucatán, S.A de C.V. | 1991 | Mérida | 60 | México | Tampa |
| Subtotal México | | | 64 | | |
| 82 Ladcomex, S.A de C.V. | 1989/90 | Mérida | 28 | EU/México | Detroit |
| 83 Meritronics, S.A de C.V. | 1993 | Mérida | 83 | EU/México | Tomastown, NY |
| Subtotal México/EU | | | 111 | | |
| 84 Falco Electrónicos México, S.A | 1992 | Mérida | 666 | EU | Miami |
| 85 Mérida Data, S.A de C.V. | 1994 | Mérida | 32 | EU | Bradenton, |
| 86 Sammax Internacional | 1998 | Tecoh | 80 | EU | Varios países |
| 87 Veltek Industrias de México, S.A de C.V. | 1997 | Mérida | 21 | EU | Tampa, Flo. |
| 88 Yachts of The Americas | 1999 | Progreso | 300 | EU | |
| Subtotal EU | | | 1,099 | | |
| 89 Standard Industries (Monty) | 1997-98 | Maxcanu | 301 | Hong-Kong (G) | Miami |
| Subtotal Hong Kong | | | 301 | | |
| Subtotal otras | | | 1,575 | | |
| Total | | | 20,840 | | |

¹ Datos hasta junio de 1999. Incluye los municipios del Edo. de Campeche: Becal, Calkini, Hecelchakán, Campeche y Lerma.

² La letra "G" indica que esta maquiladora pertenece a un grupo que tiene más de un establecimiento en la región.

³ Se refiere específicamente al giro textil

Fuente: Elaboración propia con base en Morales, Josefina, *et al.*, 2001, pp. 341-344

5.3. El Plan Puebla Panamá, un proyecto que implica el crecimiento de la IME en la región sureste del país

Paralelamente a la revolución tecnológica —que permite la construcción de cadenas de valor mundial dirigidas por la misma corporación, así como su fragmentación, derivándose de ésta las actividades de subcontratación internacional—, el capital requiere vías de comunicación que logren una circulación más acelerada de las mercancías, haciendo más dinámico el ciclo de su reproducción. Esta necesidad, entre otras, se manifiesta en el Plan Puebla Panamá (PPP).

El Plan Puebla Panamá es un proyecto de desarrollo regional que involucra los nueve estados del sureste mexicano (Veracruz, Puebla, Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo) y a los países del Istmo Centroamericano (Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá). Además del desarrollo de estas zonas, el PPP promueve “la integración del sureste de México con Centroamérica por medio de una serie de corredores logísticos de infraestructura de transporte (carreteras, puertos marinos, aeropuertos), comunicaciones (redes de fibra óptica) y energía (electricidad y gasoducto)”.²³² Al mismo tiempo, crea facilidades para el intercambio comercial. Esto mediante la modernización y simplificación de trámites en los pasos fronterizos; la homologación de tratados comerciales; y la promoción de pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMES).²³³

El PPP pretende, según la versión oficial, “impulsar en el Sur-Sureste de México un desarrollo integral, basado en un crecimiento económico sostenible que sea a la vez socialmente incluyente, ambientalmente sustentable y territorialmente ordenado”.²³⁴ Respecto a Centroamérica se dice que el PPP es una de las mejores vías para lograr su proyecto de integración regional, manifestado desde 1994 en la *Agenda para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible de Centroamérica hacia el Siglo XXI*.

²³² *Ibid.*, p. 31

²³³ Secretaría de Gobernación, *Avances y perspectivas del Plan Puebla Panamá*, Noviembre 5 de 2001, pp. 11-12

²³⁴ *Ibid.*, p. 7

El PPP fue presentado como documento oficial en marzo del 2001, aunque existen por lo menos siete documentos previos que son las bases del mismo, entre ellos el *Plan Nacional de Desarrollo Urbano, 1995-2000*, perteneciente al sexenio zedillista.²³⁵ Este, refiere Andrés Barreda, se retomó en el PPP con algunas modificaciones secundarias.

En el *Documento Base (Capítulo México)* del PPP lo primero que el actual gobierno federal dice necesitar para mejorar la calidad de vida de los habitantes de la región sureste es construir una infraestructura básica que permita potenciar los recursos humano y naturales de la zona. La vinculación de la región más pobre del país, pero la más rica en recursos naturales y biodiversidad, con la economía internacional, mediante crecientes inversiones productivas, harán del sureste mexicano una región industrial por primera ocasión.

Tal proyecto está directamente vinculado con el *Plan Nacional de Desarrollo Urbano* de Ernesto Zedillo, presentado en marzo de 1996. En primer lugar, responde "a las principales necesidades de integración de los Estados Unidos con la Cuenca del Pacífico". En segundo lugar, "pretende integrar las cien principales ciudades de México, todas en procesos de crecimiento, mediante la creación de siete Corredores de Integración Urbano Regional".²³⁶ Por lo tanto, el PPP tiene la finalidad de lograr un transporte rápido y eficaz de las mercancías, a razón de la construcción de puentes terrestres intermodales.

El primer trazo de los corredores está "entre la ciudad fronteriza de Nogales y el puerto de Guaymas en el estado de Sonora. El segundo entre la ciudad fronteriza de Nuevo Laredo, Tamaulipas, y el puerto de Manzanillo, Colima. El tercero entre los puertos de Veracruz, Veracruz y Acapulco, Guerrero. El cuarto en el Istmo de Tehuantepec, entre los puertos de Coatzacoalcos y Salina Cruz. El quinto entre la ciudad fronteriza de Matamoros, Tamaulipas, y la ciudad de Villa Hermosa, Tabasco. El sexto entre esta última ciudad y el puerto de Cancún. Y el

²³⁵ Véase: Barreda, Andrés, "Los peligros del Plan Puebla Panamá", en Armando Bartra, *Mesoamérica Los ríos profundos*, 2001, p. 139-166

²³⁶ Barreda, Andrés, "Los peligros del Plan Puebla Panamá", en Armando Bartra, *Mesoamérica Los ríos profundos*, 2001, p. 148

séptimo, entre Puerto Madero, Chiapas y Manzanillo”.²³⁷ (véase Mapa 4, Anexo)

Ahora bien, las zonas de edificación de estos corredores, que vuelvo a referir, permiten un traslado más económico de las mercancías, cuentan con una fuerza de trabajo potencial desplazada de sus territorios rurales, personas que seguramente serán empleadas por maquiladoras bajo condiciones laborales flexibles y poco onerosas. Un escenario real de esta perspectiva ya se está viviendo en las localidades que conforman el corredor Veracruz-Acapulco, aún en construcción.

En general, lo que se prevé en el desarrollo industrial de los estados del sur específicamente Veracruz, Tlaxcala, Morelos y Guerrero, siguiendo a Barreda, puede ser visualizado por el escenario maquilador de Puebla, donde una fuente primordial de mano de obra son indígenas, incluyendo mujeres, jóvenes y niños que desarraigados, ahora, de sus comunidades se emplean por salarios demasiado bajos. Por ejemplo, en Tehuacán estos oscilan entre 60 y 20 centavos de dólar la hora de trabajo.²³⁸

Al respecto, la población centroamericana que traspasa la frontera en busca de mejores condiciones de vida se encontrará con los “talleres del sudor” en el sureste mexicano. También, planeados para ser un mecanismo de contención migratorio hacia EU evitando así, la futura presencia de centroamericanos en el vecino país del norte.

En adelante, aunque es un tanto incierto el desarrollo del PPP hay que destacar que a éste “se le ha conferido el nivel de Política de Estado y hay una comisión de alto nivel para la promoción y financiamiento público y privado así como la Banca de Desarrollo encabezada por el presidente del Banco Interamericano de Desarrollo que impulsará el financiamiento de los proyectos. Además se ha instalado el Grupo Técnico Interinstitucional formado por el Banco Centroamericano de Integración Económica de Desarrollo, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe y la Cooperación Andina para el Fomento”.²³⁹

²³⁷ *Ibid.*, pp. 148-149

²³⁸ Barreda, Andrés, *op. cit.*, 2002, p. 64

²³⁹ Villarreal, Diana, *El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y la política de ordenación del territorio*, 2002, p. 10 (web)

Apoyándome en el anterior esbozo, lo que se espera para la IME con la puesta en marcha del PPP es un crecimiento de este sector en el sur del país, particularmente del sector textil, proyecto al que se suma Centroamérica. Esto pese a que la IME mexicana ha demostrado ser un sector con escasas capacidades en la creación de cadenas productivas que pudieran fomentar un desarrollo industrial nacional, salvo “éxitos” locales. También ha expuesto que en aquellas ramas dinámicas, controladas por la inversión extranjera, predomina la fuerza de trabajo poco calificada con bajos salarios. Igualmente, ha demostrado que la principal ventaja continua siendo la fuerza de trabajo barata dedicada a procesos de ensamble con bajo valor agregado. Argumentos que contrarrestan las metas que los gobiernos de Centroamérica pretenden lograr con el PPP, ya que según ellos la mayor inversión extranjera productiva, resultante de este Plan, permitirá pasar de “economías impulsadas por los factores”; esto es, de economías cuya principal fuente de competitividad internacional para las empresas depende del uso de una fuerza de trabajo abundante y con bajos niveles de calificación, a “economías impulsadas por la inversión”, inversión de la que resulten factores productivos más desarrollados, bienes y servicios más sofisticados y con mayor valor agregado, logrando aumentar los niveles salariales.

En este punto, ¿cuál podría ser el posible escenario del norte, en cuanto a maquila se refiere? Pues bien, dentro del *Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006* se mencionan cinco meso-regiones en las que está circunscrito el territorio mexicano. Dos de ellas pertenecen a los estados de la frontera norte (meso-región Noroeste y Noreste), en éstas, como en las restantes, se debe lograr un desarrollo regional con equidad, siendo una de las principales medidas para lograrlo —según el PND—, instalar una infraestructura adecuada para aprovechar las ventajas comparativas y consolidar las competitivas. En este sentido, se puede creer que se desarrollarán más las vías mediante las cuales circula la producción maquiladora, se apoyará la edificación de parques industriales donde, principalmente, operan maquiladoras filiales de transnacionales y se seguirán promoviendo las instituciones de educación técnica que dominan en las ciudades fronterizas, como los Centros de Capacitación para el Trabajo (CECATIS), centros de educación media-superior, CONALEP y los CEBETYS.

CONCLUSIONES

El sistema capitalista mantiene, desde sus orígenes, una lógica expansiva que se ha materializado en un proceso de internacionalización de las distintas categorías económicas, así como políticas, sociales y culturales por lo que la internacionalización es de carácter multidimensional. Esta internacionalización histórica, cuyo objetivo más importante es la reproducción ampliada del capital, ha edificado al mercado mundial como lugar de circulación de las mercancías, tecnología, flujos financieros, etcétera.

Asimismo, la internacionalización del capital y su reproducción se han justificado en cada una de sus etapas bajo ciertos esquemas teóricos. En la actualidad dominan las tesis neoliberales, basadas en la consigna *dejar hacer y dejar pasar*, para imponer el espacio "idóneo" de la reproducción del capital a escala global. Sin embargo, la internacionalización económica capitalista no responde, de forma inmediata, a las políticas neoliberales, sino a un proceso histórico del capital. Por lo tanto, los principios del neoliberalismo han sido la coartada para materializar el ciclo actual de la internacionalización capitalista, llamada globalización.

En el siglo XX la internacionalización del capital existe tanto en la modalidad del patrón de acumulación capitalista Industrialización por Sustitución de Importaciones, como Industrialización Orientada a las Exportaciones. Alrededor de este último y dentro de las transformaciones de la economía mundial, sucedidas a partir de los recientes 25 años, se han elaborado una serie de tesis de acuerdo con las cuales la presente interconexión de las naciones (economías de mercado) garantiza la equidad futura a escala mundial. Sin embargo, las asimetrías se hacen presentes cuando: tan sólo tres economías detentan el 50% del PIB mundial y el 30% del comercio mundial. Los flujos de inversión extranjera directa están destinados, principalmente, a los países desarrollados y una corporación transnacional es capaz de producir el PIB de un solo país. En este sentido, lejos de caracterizarse por una mayor distribución de los recursos a escala mundial, la fase actual de internacionalización del capital tiene la particularidad de concentrar el ingreso, cada vez más, mediante la imposición de las políticas neoliberales, porque esa es la lógica de este sistema.

Asimismo, las políticas económicas neoliberales impuestas en la presente fase de internacionalización actúan a favor del gran capital, marginando la participación gubernamental en procesos locales de desarrollo y, caso contrario, su contribución está destinada a garantizar la valorización tanto del gran capital industrial como financiero. A pesar de la imperante disciplina fiscal, a este capital industrial de origen extranjero están reservados la mayoría de los proyectos de infraestructura, aún cuando ha quedado manifiesto el bajo arrastre de las empresas transnacionales con las economías domésticas-locales, constatándose la sumisión de estas últimas.

Además, el proceso de liberalización financiera y las políticas macroeconómicas seguidas ante el mismo, así como la desmedida apertura comercial, han provocado que la industria opere con coeficientes cada vez más altos de importación, constituyéndose una “maquilización” de la industria manufacturera nacional, en cuanto a su forma de operar.

Paralelamente, el progreso tecnológico se concentra en las naciones desarrolladas. Este proceso y la continua competencia intercapitalista determinan que, dentro de la nueva división internacional del trabajo, las economías en desarrollo y subdesarrolladas consoliden su ventaja comparativa en fuerza de trabajo barata. De ahí la expansión de las operaciones de subcontratación internacional en estas zonas. Aunque no pretendo soslayar otro tipo de ventajas que, por ejemplo, México mantiene para la producción industrial en la frontera norte. Sin embargo, se trata tan sólo de éxitos locales comandados por las más grandes transnacionales del mundo, dentro de un modelo que se refiere general, aprovechando la fragmentación e integración del proceso productivo.

Por otra parte, dentro de las características del capitalismo global contemporáneo se encuentra la llamada nueva “oleada” de regionalización, en la cual está inscrito el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Este ha logrado ampliar el *hinterland* o área de influencia estadounidense ante un capitalismo mundial que, sin garantizar una zona de libre mercado—dado la operación de *lobbies* proteccionistas—, pretende competir mediante bloques regionales. En los cuales se instituye, en realidad, una nación dominante; considerando que la Unión Europea merece un estudio aparte.

Asimismo, el TLCAN ha consolidado los elementos de la nueva división internacional del trabajo a escala regional. Bajo la reestructuración industrial estadounidense, en el norte se sigue un patrón de “concepción” y en el sur de “ejecución”.

Ante este panorama, las operaciones de maquila en México crecieron durante la década de los noventa y se sucedió un proceso de especialización productiva. Al norte de la República en sectores caracterizados por una reconversión tecnológica con patrones de producción flexibles donde, si bien existe una participación significativa de técnicos en la composición laboral, predominan los bajos salarios en un mayor número de obreros. Al sur de la República, el sector textil responde a un típico patrón de especialización. Dentro de este —en el caso de Aguascalientes y Yucatán— las empresas transnacionales aprovechan, además de los bajos costos laborales, el tradicional conocimiento sobre actividades de la confección en la zona.

El escenario que se plantea para la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en México es que, una vez “superada” la crisis de Estados Unidos, el crecimiento de este sector se reactivará, para lo cual proyectos de infraestructura como el que implica el Plan Puebla Panamá ofrecerá ventajas a la inversión extranjera directa y, aunque la versión oficial mantenga un vergonzoso “desconocimiento”, este Plan también brindará la miseria de aquellos que son y serán desplazados de sus comunidades al sur de la república.

Por otra parte, las reglas de origen establecidas en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte provocan que los insumos utilizados en la producción de la IME adquieran carácter regional favoreciendo, principalmente, a los estadounidenses. Paralelamente, empresas asiáticas relocalizan más subprocesos productivos en el área para cumplir con tales requisitos. Sin embargo, existe un número amplio de empresas que no cumplen con las reglas de origen, ello ha promovido la creación de Programas de Promoción Sectorial y otros que facilitan la importación temporal de insumos para su posterior reexportación. Proceso que seguramente se tomará en cuenta en el futuro escenario de la IME en México.

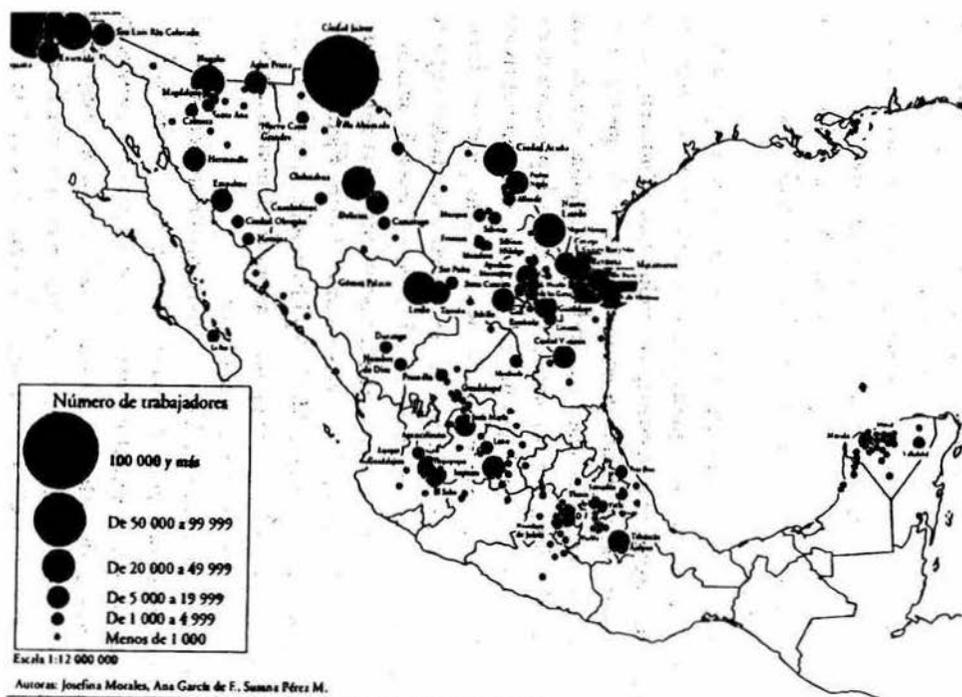
Finalmente, señalo que las condiciones impuestas en México bajo la actual fase de internacionalización capitalista constituyen un beneficio para el gran capital financiero e industrial, principalmente extranjero. No podría ser de otra manera, ya que ese es el real objetivo de las políticas neoliberales. Una alternativa no se podrá construir si pensamos en cómo lograr un "capitalismo con rostro humano" o en cuántos movimientos de resistencia tendremos que edificar. Considero, como muchos otros, la necesidad de plantear cuáles serán las líneas generales de un nuevo modo de producción, pues resistir no es suficiente. La revolución de los marcos teóricos es impostergable.

ANEXO

Anexo

Mapa 2

Industria maquiladora en México



Fuente: De la O, María, E., *et al.*, 2001, p. 15

Anexo

Mapa 3

Distribución de las filiales de corporativos multinacionales que producen televisores, computadoras y partes en la frontera Norte de México

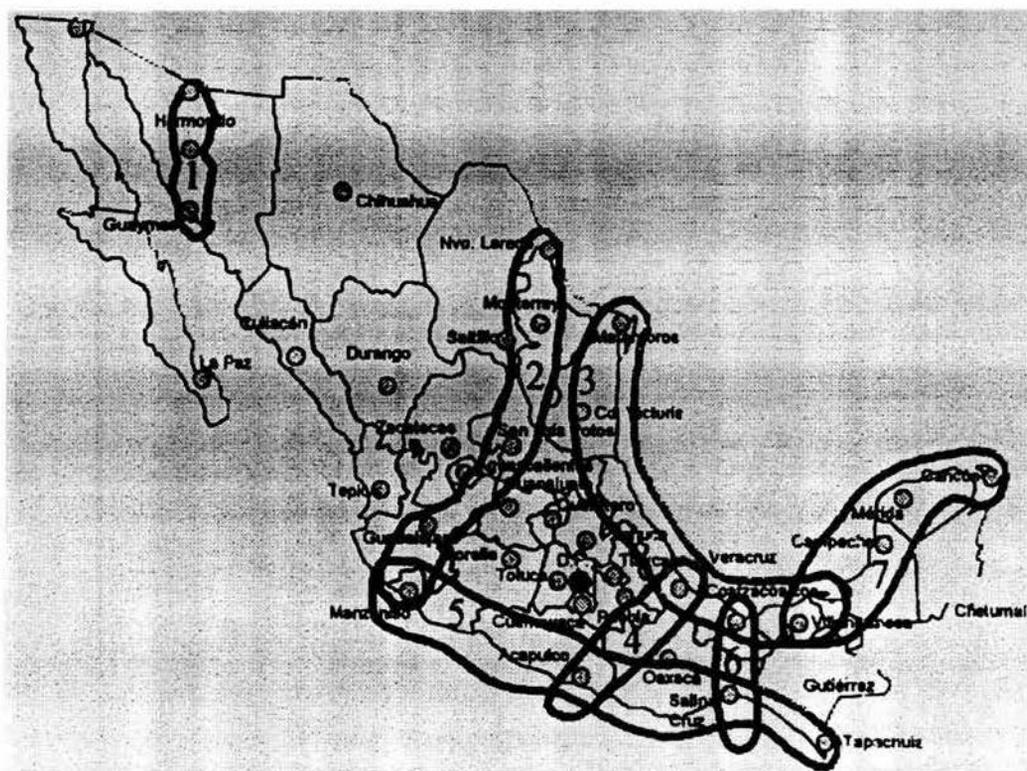


Fuente: Almaraz, Araceli, 2001, p. 230

Anexo

Mapa 4

Corredores urbanos de integración regional propuestos
por Ernesto Zedillo



Fuente: Barreda, Andrés, 2001, p. 150

BIBLIOGRAFÍA

Aguilar, Alonso, *Globalización y Capitalismo*, Plaza y Janés, México, 2002.

Almaraz, Araceli, "Crecimiento y especialización de la industria maquiladora en Mexicali, Baja California, ante el proceso de globalización", en María E. de la O y Cirila Quintero (coords.), *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, Plaza y Valdés/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México, 2001, pp. 217-242.

Alonso, José A., *Maquila domiciliaria y subcontratación en México en la era de la globalización neoliberal*, Colegio de Tlaxcala/Plaza y Valdés, México, 2002.

Alonso, Jorge, Jorge Carrillo y Oscar Contreras, *Trayectorias tecnológicas en empresas asiáticas y americanas en México*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, 2000 (Serie desarrollo productivo, núm. 72).

Álvarez, Alejandro, "Seis factores estructurales que explican la estrategia del Plan Puebla Panamá", en Alejandro Álvarez, Andrés Barreda y Armando Bartra, *Economía política del Plan Puebla Panamá*, Itaca, México, 2002. pp. 19-30

Amin, Samir, *Los desafíos de la mundialización*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades/Siglo XXI Editores, México, 1997.

Arancebia, Juan, "La globalización, su impacto sobre los trabajadores(as) y la respuesta sindical", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 333-361.

Aréchiga, Bernardo y Rocío Barajas (comps.), *Las maquiladoras, ajuste estructural y desarrollo regional*, El Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedrich Ebert, Tijuana, 1989, pp. 10-30

Barreda, Andrés, "Los objetivos del Plan Puebla Panamá", en Alejandro Álvarez, Andrés Barreda y Armando Bartra, *Economía política del Plan Puebla Panamá*, Itaca, México, 2002. pp. 31-79

Barreda, Andrés, "Los peligros del Plan Puebla Panamá", en Armando Bartra, (coord.), *Mesoamérica Los ríos profundos*, Instituto "Maya"/El Atajo, México, 2001, pp.133-202.

Benítez, Edgar, *Globalización y regionalización en América del Norte: un paradigma de nuestros tiempos*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2001.

Caputo, Orlando, "La economía mundial actual y la ciencia económica", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 11-45.

Cardero, Elena y Luis M. Galindo, "Sistema financiero internacional: los temas a debate", en Guadalupe Mántey y Noemí Levy (comps.), *Globalización financiera e integración monetaria, Una perspectiva desde los países en desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 215-242.

Carrillo, Jorge, "La importancia del impacto del TLC en la industria maquiladora de América Latina", en Enrique De la Garza (comp.), *Reestructuración productiva, mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2000, pp. 157-166.

Carrillo, Jorge, "Maquiladoras automotrices en México: clusters y competencias de alto nivel", en Marta Novick y María A. Gallart (coords.), *Competitividad, redes productivas y competencias laborales*, Centro Interamericano de Investigación y Documentación sobre Formación/Organización Internacional del Trabajo, 1997, pp. 193-234.

Carrillo, Jorge, "Transformaciones en la industria maquiladora de exportación", en Bernardo Aréchiga y Rocío Barajas (comps.), *Las maquiladoras, ajuste estructural y desarrollo regional*, El Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedrich Ebert, Tijuana, 1989, pp. 37-46.

Ceceña, Ana E., "La tecnología en la construcción de la hegemonía mundial", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp.103-121.

Chávez, Marcos, "El fracaso de las políticas de estabilización en México. retos y opciones de política económica", en José L. Calva, (coord.), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo I, Universidad Nacional Autónoma de México/Casa Juan Pablos, México, 2002, pp. 191-227.

Clavijo, Fernando y Susana Valdivieso, *Reformas estructurales y política macroeconómica: el caso de México, 1982-1999*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, 2000 (Serie de reformas económicas, núm. 67).

Contreras, Oscar, *Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras*, El Colegio de México, México, 2000.

Cypher, James, "Tendencias a la crisis en los noventa: ¿obstáculos a la ideología de la globalización?", en Jorge Basave, Alejandro Dabat, Carlos Morera, Miguel A., Rivera y Francisco Rodríguez (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 189-211.

Dabat, Alejandro, "Globalización, capitalismo actual y nueva configuración espacial del mundo", en Jorge Basave, Alejandro Dabat, Carlos Morera, Miguel A. Rivera y Francisco Rodríguez (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 41-88.

De la O, María E., y Cirila Quintero (coords.), *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, Plaza y Valdés/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México, 2001.

De la O, María E., "Ciudad Juárez: un polo de crecimiento maquilador", en María E. de la O y Cirila Quintero (coords.), *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, Plaza y Valdés/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México, 2001, pp. 25-69.

Dussel, Enrique, *La economía de la polarización, teoría y evolución del cambio estructural de las manufacturas mexicanas (1988-1996)*, Universidad Nacional Autónoma de México/ Editorial Jus, México, 1997.

Estay, Jaime, "El proceso de globalización y la inserción mundial de la economía mexicana", en José L. Calva, (coord.), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo.I, Universidad Nacional Autónoma de México/Casa Juan Pablos, México, 2002, pp. 61-74.

Fernández, José, "La economía mundial desde la perspectiva del ciclo largo", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 67-75

Fernández, Marjo, "Globalización, innovación y competitividad; espejismos y hechos", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 123-151.

Fröbel, Folker, Jurgen Heinrichs y Otto Kreye, *La nueva división internacional del trabajo*, Siglo XXI Editores, México, 1980.

Fukuyama, Francis, *El fin de la historia y el último hombre*, Planeta, México, 1992.

Galhardi, Regina, *Maquiladoras prospects of regional integration and globalization*, International Labour Organization, Geneva, 1998 (Employment an training papers, núm. 12).

Garavito, Rosa A., *Realidad de la industria maquiladora en Baja California*, VI Simposio Internacional de Ingeniería Mecánica, Tijuana, 14 de mayo de 1998.

Gereffi, Gary, "Globalización, cadenas productivas y pasaje de naciones a eslabonamientos superiores", en Jorge Basave, Alejandro Dabat, Carlos Morera, Miguel A., Rivera y Francisco Rodríguez (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 89-131.

Girón, Alicia, "La banca comercial en Canadá, Estados Unidos y México", en Alicia Girón, Edgar Ortiz y Eugenia Correa (comps.), *Integración financiera y TLC, retos y perspectivas*, Siglo XXI Editores/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1995, pp. 251-267.

Guillén, Héctor, *La contrarrevolución neoliberal*, Editorial Era, México, 1997.

Gunder, André, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Siglo XXI Editores, México, 1978.

Hualde, Alfredo, "Todos los rostros de la industrialización: precariedad y profesionalización en la maquiladora de Tijuana", en María E. de la O y Cirila Quintero (coords.), *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, Plaza y Valdés/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México, 2001, pp. 111-153.

Huerta, Arturo, *Liberalización e inestabilidad económica en México*, Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Economía/DIANA, México, 1992.

Ianni, Octavio, *Teorías de la globalización*, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades/Siglo XXI Editores, México, 2002.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, *El ABC de la estadística de la industria maquiladora de exportación*, México, 2001.

Juárez, Humberto, "Los modernos sistemas de integración industrial en México y su impacto en las áreas de nueva localización", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 391-429.

Lara, Arturo, *Aprendizaje tecnológico y mercado de trabajo en las maquiladoras japonesas*, Miguel Ángel Porrúa/Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco, México, 1998.

Leal, Wagner, *Do estado keynesiano para o Estado Shumpeteriano na transição Pos-Fordista: crítica ás hipóteses de Jessup*, ponencia presentada en el Coloquio Latinoamericano de Economistas Políticos, Sao Paulo, Junio del 2001.

López, Teresa, "La paradoja neoliberal en México: márgenes financieros elevados y baja propensión al ahorro", en Guadalupe Mántey y Noemí Levy (comps.), *Globalización financiera e integración monetaria, Una perspectiva desde los países en desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 63-84.

Martínez, Francisco, *Efectos de la liberalización financiera sobre el crecimiento económico de México, 1988-2001*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía–Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2003.

Martínez, Javier, "Globalización elementos para el debate", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 47-65.

Mendiola, Gerardo, *México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago, 1999 (Serie de reformas económicas, núm. 49).

Mendiola, Gerardo, "Las empresas maquiladoras de exportación 1980-1995", en Enrique Dussel, Michael Piore y Clemente Ruiz (coords.),

Pensar globalmente y actuar regionalmente, hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo xxi, Universidad Nacional Autónoma de México/Fundación Friedrich Ebert, México, 1997, pp. 185-226.

Morales, Josefina, Ana García y Susana Pérez, "Impacto regional de la maquila en la península de Yucatán", en María E. de la O y Cirila Quintero (coords.), *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, Plaza y Valdés/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México, 2001, pp. 311-341.

Marx, Carlos, *El Capital*, Tomo. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1986.

Marx, Carlos, *El Capital*, Tomo. II, Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Marx, Carlos y Federico Engels, *Obras Escogidas*, Tomo I, Ediciones de Cultura Popular, México, 1974.

Marx, Carlos y Federico Engels, *La ideología alemana*, Pueblos Unidos, Montevideo, 1958.

Nadal, Alejandro, "Contradicciones del modelo de economía abierta aplicada en México", en José L. Calva, (coord.), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo.I, Universidad Nacional Autónoma de México/Casa Juan Pablos, México, 2002, pp. 167-190.

Ohmae, Kenichi, *El fin del estado-nación*, Andrés Bello, Santiago, 1997.

Pedrero, Mercedes y Norma Saavedra, *La industria maquiladora en México*, Organización Internacional del Trabajo, Ginebra, 1987 (Documento de trabajo, núm. 49).

Plaza, Sergio, *Los bloques comerciales en la economía mundial*, Síntesis, Madrid, 1997.

Pozas, Ricardo, "La modernidad desbordada", en Jorge Basave, Alejandro Dabat, Carlos Morera, Miguel A., Rivera y Francisco Rodríguez (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 481-509.

Puyana, Jaime, "Movilidad Internacional de capital, regímenes cambiarios, y política económica: hacia un nuevo orden financiero internacional o hacia una crisis global", en Guadalupe Mántey y Noemí Levy (comps.), *Globalización financiera e integración monetaria, Una perspectiva desde los países en desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 191-213.

Quintero, Cirila, "Recesión e industria maquiladora", en Ana A. Solís, Max Ortega, Abelardo Mariña y Nina Torres (coords.), *Globalización Reforma neoliberal del Estado y movimientos sociales*, Itaca, México, 2003, pp. 73-90.

Quintero, Cirila, "La maquila en Matamoros: cambios y continuidades", en María E. de la O y Cirila Quintero (coords.), *Globalización, trabajo y maquiladoras: las nuevas y viejas fronteras en México*, Plaza y Valdés/Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, México, 2001, pp. 73-109.

Ramírez, Berenice, "Tendencias del comercio latinoamericano en los años noventa, ¿configuración de bloques subregionales o "fast track" a la conformación del ALCA?", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México, México/Instituto de Investigaciones Económicas, 1999, pp. 371-390.

Rivero, Jesús, "Siete tesis sobre IED y economía mundial", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 249-332.

Saldaña, Jorge, *La industria maquiladora de exportación en el modelo económico neoliberal*, Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía-Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1995.

Sánchez, German, "Globalización e innovación: una aproximación al tema", en Jaime Estay, Alicia Girón y Osvaldo Martínez (coords.), *La globalización de la economía mundial*, Universidad Nacional Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1999, pp. 153-187.

Saxe-Fernández, John, "Globalización e imperialismo", en John Saxe-Fernández, (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, Universidad Nacional Autónoma de México/Plaza y Janés, México, 2002, pp. 9-68.

Saxe-Fernández, John, *La compra venta de México*, Plaza y Janés, México, 2002.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, *Tratado de Libre Comercio de América del Norte*, Miguel Ángel Porrúa, México, 1993.

Secretaría de Gobernación, *Avances y perspectivas del Plan Puebla Panamá*, México, noviembre 5 de 2001.

Tamarit, Cecilio, *La globalización comercial y los grandes bloques regionales dentro de la economía mundial*, XIV Jornadas de Alicante sobre Economía Española, Universidad de Valencia, 22 de octubre de 1999.

Toporowski, Jan, "Una teoría kaleckiana sobre la dinámica perversa de los tipos de cambio", en Guadalupe Mántey y Noemí Levy (comps.), *Globalización financiera e integración monetaria, Una perspectiva desde los países en desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 15-34.

United Nations Conference On Trade And Development, *World investment report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, United Nations, New York&Geneva, 2002.

United Nations Conference On Trade And Development, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2002 (Panorama general)*, Naciones Unidas, Nueva York&Ginebra, 2002.

Vázquez, Antonio, "El desarrollo endógeno, respuesta de las comunidades locales a los desafíos de la globalización", en Jorge Basave, Alejandro Dabat, Carlos Morera, Miguel A., Rivera y Francisco Rodríguez (coords.), *Globalización y alternativas incluyentes para el siglo XXI*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp.135-155.

Vidal, Gregorio, "Globalización, regionalización y economía mundial", en Guadalupe Mántey y Noemí Levy (comps.), *Globalización financiera e integración monetaria, Una perspectiva desde los países en desarrollo*, Universidad Nacional Autónoma de México/Miguel Ángel Porrúa, México, 2002, pp. 111-139.

Vilas, Carlos, "Seis ideas falsas sobre la globalización", en John Saxe-Fernández, (coord.), *Globalización: crítica a un paradigma*, Universidad Nacional Autónoma de México/Plaza y Janés, México, 2002, pp. 69-98.

Villarreal, René, "Nueva institucionalidad para el desarrollo de una economía de mercado", en José L. Calva, (coord.), *Política económica para el desarrollo sostenido con equidad*, Tomo I, Universidad Nacional Autónoma de México/Casa Juan Pablos, México, 2002, pp. 348-369.

En web

Álvarez, Alejandro y Sandra Martínez, *Significados del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) para México*.
<http://www.redem.buap.mx/acrobat/alejandro2.pdf>

Comas, Árdea, "Las maquiladoras en México y sus efectos en la clase trabajadora", en *Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*, México, Noviembre del 2001. <http://www.rcci.net/globalización>

Meiksins, Ellen, "Back to Marx", *Monthly Review*, vol. 49, num. 2, June 1997. <http://www.monthlyreview.org/697wood.htm>

Meiksins, Ellen, "Unhappy families: Global capitalism in a world of nation-states", *Monthly Review*, vol. 51, num. 3, July-August 1999. <http://www.monthlyreview.org/799wood.htm>

Montes, Pedro y Diosdano Toledano, "Globalización"= *Capitalismo + Neoliberalismo*, Mayo del 2001. http://www.espaimarx.org/2_12.htm

Soler, Fernando, "Mundialización, globalización y sistema capitalista", en *Revista Mensual de Economía, Sociedad y Cultura*, México, Enero del 2001. <http://xxx.rcci.net/globalizacion/2001/fg155.htm>

Sonntag, Heinz y Nelly Arenas, *Lo global, lo local, lo híbrido*, Ginebra, 1995. (Documento de debate, núm. 6). <http://www.unesco.org/most/sonntspa.htm>

Torres, Juan y Alberto Montero, "¿Del fordismo al toyotismo?", *Cuadernos de Ciencias Económicas Empresariales*, núm. 24, 1994. <http://webpersonal.uma.es/de/JUANTORRES/revistas/Toyota.pdf>

Villarreal, Diana, *El Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006 y la política de ordenación del territorio*. <http://prodeco.xoc.uam.mx/libros/2002/uno/pdf/02-1-04.pdf>

Revistas especializadas

Acevedo, Ernesto, "Causas de la recesión en la industria maquiladora", en *Momento Económico*, núm. 124, noviembre-diciembre, México, 2002, pp. 11-25.

Álvarez, Alejandro, "México 1995: entre los desequilibrios macroeconómicos y la crisis política", en *Investigación Económica*, núm. 212, abril-junio, México, 1995, pp. 197-219.

Bair, Jennifer y Gereffi Gary, "Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México", en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm.4, México, 2003, pp. 338-355.

Carrillo, Jorge y Redi Gomis, "Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad", en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, México, 2003, p. 318-327.

Domínguez, Guillermo, "La economía mexicana ¿hacia la maquilación?" en *Investigación Económica*, núm. 209, julio-septiembre, México, 1994, pp. 203-247

Dussel, Enrique y Peters Kwan, "De la liberalización comercial a la integración económica: el caso de México", en *Investigación Económica*, núm. 200, abril-junio, México, 1992, pp. 141-198.

Dussel, Enrique, "Ser maquila o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?" en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, México, 2003, p. 328-336.

Fujii, Gerardo, "Flexibilización laboral y empleo en México", en *Investigación Económica*, núm. 229, julio-septiembre, México, 1999, pp. 121-160.

Gambrill, Mónica, "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", en *Comercio Exterior*, México, vol. 45, núm. 7, México, 1995, pp. 543-549.

Huerta, Arturo, "Fragilidad del tipo de cambio y de la economía nacional", en *Economía Informa*, núm. 315, México, 2003, pp. 13-19.

Huerta, Arturo, "La política macroeconómica de la globalización", en *Contaduría y Administración*, núm.201, abril-junio, México, 2001, pp. 5-13.

Koido, Akihiro, "La industria de televisores a color en la frontera de México con Estados Unidos: potencial y límites del desarrollo local", en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm. 4, México, 2003, pp. 356-372.

Mortimore, Michael, "Competitividad ilusoria: el modelo de ensamblaje de prendas de vestir en la cuenca del caribe", en *Comercio Exterior*, vol. 53, núm.4, México, 2003, p. 308-317.

Mungaray, Alejandro, "División internacional del trabajo y automatización de la producción el futuro de las maquiladoras", en *Investigación Económica*, núm.164, abril-junio, México, 1983, pp. 231-253.

Mungaray, Alejandro, "Maquiladoras, teoría y práctica", en *Economía Informa*, núm. 110, México, 1983, pp. 17-24.

Vickery, William, "Quince falacias del fundamentalismo financiero, (una disquisición desde la economía de la demanda)", en *Momento Económico*, núm. 111, septiembre-octubre, México, 2000.

Periódicos

Cadena, Guadalupe. "China arrasará con el Decreto Maquilador: Colef",
El Financiero, México D.F., 14 de mayo de 2003, p. 19.

Becerril, Isabel. "Revisa Economía con la lupa la actividad maquiladora",
El Financiero, México D.F., 12 de mayo de 2003, p. 22.

Diario Oficial de la Federación

Lunes 12 de mayo de 2003, Decreto que reforma al diverso que establece programa de importación temporal para producir artículos de exportación, pp. 5-20.

Lunes 30 de octubre de 2000, Decreto que reforma al diverso para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, pp. 75-80.

Lunes 30 de octubre de 2000, Decreto que reforma al diverso que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, pp. 71-75.

Lunes 1 de junio de 1998, Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, pp. 10-15.

Viernes 24 de diciembre de 1993, Decreto que modifica al diverso para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, pp. 29-31.

Viernes 22 de diciembre de 1989, Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, pp. 13-19.

Lunes 15 de agosto de 1983, Decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora de exportación, pp. 7-12.