



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ARAGÓN"

LA VULNERABILIDAD DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO ANTE LOS CAMBIOS ECONÓMICOS DE LA GLOBALIZACIÓN

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL OBTENER EL TÍTULO DE :
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
GABRIELA BECERRIL GUERRERO

ASESOR:
LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LÓPEZ



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.

Dedicado a:

La mujer más maravillosa y la más importante en mi vida, por supuesto tú mamá.
Gracias por tu apoyo incondicional y por creer en mí.

Al hombre que con su inagotable paciencia y consejos logró consolidar una hermosa familia, ese eres tú papá.
Gracias por tu dedicación.

Al ser que brindó los mejores años de su vida a sus hijos y nietos, siempre presente en todo momento.
Gracias por todo querido abuelo.

Karla, Nancy, Estela, Delia, Charly, Oscar y Juan.
Gracias por la hermosa familia que somos.

Agradecimientos a:

La Máxima Casa de Estudios, en particular a la ENEP Aragón, gracias por brindar a los jóvenes la oportunidad de estudiar una carrera universitaria.

Mención especial merece el profesor Villavicencio, ya que con sus conocimientos y asesoría han posibilitado las condiciones favorables para el logro de esta meta.

LA VIDA ES...

La vida es una carrera.
No llores si la pista es áspera y la meta distante.
Un día la alcanzarás.

La vida es un viaje.
No reclames si las tormentas golpean el casco de la nave o los vientos desgarran las velas.
Un día llegarás a tu cielo.

La vida es crecimiento.
No encuentres fallas si la semilla permanece sumergida en la tierra oscura antes de que crezca y floree.
Un día tendrás tu cosecha.

La vida es una peregrinación.
No titubees en el camino con autocompasión porque las piedras cortan tus pies y dejas la sangre en el camino.
Un día llegarás a la tierra de Dios.

Joseph R. Sizoo

LA VULNERABILIDAD DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO ANTE LOS CAMBIOS ECONÓMICOS DE LA GLOBALIZACIÓN

ÍNDICE

Introducción	1
Capítulo 1	
La globalización nuevas reglas del comercio internacional	4
1.1 El carácter histórico de la globalización	5
1.2 Liberalización comercial en el mundo	8
1.3 El marco institucional de la globalización	10
1.3.1 Fondo Monetario Internacional	11
1.3.2 Banco Mundial	14
1.3.3 Organización Mundial de Comercio	16
1.4 Inversión Extranjera Directa	18
1.4.1 El surgimiento de las plantas norteamericanas de maquila	24
1.4.2 Clasificación de las maquiladoras	27
1.5 Bloques económicos regionales	29
1.5.1 Unión Europea	30
1.5.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte	32
1.5.3 Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico	33
Capítulo 2	
La inserción de México en un mundo globalizado	35
2.1 La economía mexicana bajo un contexto de economía cerrada	36
2.1.1 La aplicación del Modelo de Sustitución de Importaciones en México	37
2.1.2 El desarrollo estabilizador (1958-1970)	38
2.1.3 El desarrollo compartido (1970-1982)	42
2.1.4 El modelo monoexportador	43
2.2 Cambio de modelo: la liberalización de la economía mexicana	45
2.3 La adhesión mexicana al GATT	49
2.4 La firma de acuerdos comerciales	53
2.4.1 El Tratado de Libre Comercio de América del Norte	54
2.4.2 El Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea	58
2.4.3 Otros acuerdos comerciales	59
2.5 Desempeño comercial de México e Inversión Extranjera Directa	64
2.6 Fomento a las exportaciones	70

Capítulo 3

El desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México y sus efectos ante una relación interdependiente con los Estados Unidos bajo un mundo globalizado	73
3.1 Los antecedentes: relaciones comerciales México-Estados Unidos	74
3.2 Definición de la Industria Maquiladora de Exportación y principales formas de operación	76
3.3 El origen, marco jurídico y la evolución de la Industria Maquiladora de Exportación en México	80
3.3.1 Ventajas del establecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación en el país	90
3.3.2 La llegada de maquiladoras japonesas	92
3.3.3 Principales inconvenientes surgidos de la Industria Maquiladora de Exportación en el país	94
3.4 El desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación bajo un mundo globalizado	96
3.4.1 La Industria Maquiladora de Exportación y el TLCAN	98
3.4.2 La relación entre los ciclos económicos de Estados Unidos y la actividad de la Industria Maquiladora de Exportación en México	106
3.4.3 La crisis de la Industria Maquiladora de Exportación en el 2001 como consecuencia de su relación directa con la economía estadounidense	113
3.5 Perspectivas de la Industria Maquiladora de Exportación en México ante la coyuntura de un mundo globalizado	119
Conclusiones	127
Fuentes consultadas	133

INTRODUCCIÓN

Uno de los principales motivos que incitaron la realización del presente trabajo es conocer la importancia económica y social de la Industria Maquiladora de Exportación para México, y posteriormente para las regiones donde se establece dicha industria.

Desde el establecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación a mediados de la década de los sesenta en la frontera norte de nuestro país hasta el día de hoy, son numerosas las críticas que se han hecho a esta industria, que van desde académicos hasta analistas económicos; algunas de ellas positivas y otras negativas, dependiendo de lo que se busque dar a conocer.

En este trabajo se pretende en primera instancia, saber las ventajas e inconvenientes que ha traído su establecimiento, para ello conoceremos la forma en que inicialmente inició sus operaciones en el país en la década de los sesenta y su evolución a través de los años para así comprender su situación actual.

Asimismo, se busca evaluar tanto el impacto del libre comercio bajo el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, así como el de la recesión estadounidense para esta industria, y entonces poder conocer su contribución para la industrialización en México, es decir, si funciona como un estímulo para el desarrollo de la industria manufacturera nacional o si sólo se limita a realizar operaciones de ensamble de insumos extranjeros que derivan sus ganancias de los bajos salarios pagados en México.

De igual forma, uno de los objetivos es saber las aportaciones pasadas y previstas de dicha industria para el futuro del desarrollo industrial en México. Por ello, a lo largo de la presente investigación se cubre la historia de la Industria Maquiladora de Exportación en el país a través de datos expresados en cuadros y gráficas.

Es importante mencionar que este trabajo tiene como base tanto la teoría de la interdependencia como el paradigma de la globalización; la primera porque tiene como eje principal a los Estados Unidos y postula que el mundo como consecuencia del acelerado desarrollo social, económico, científico-técnico y comunicacional, está caracterizado por el creciente fenómeno de la interdependencia y de la cooperación y se ha transformado realmente en una sociedad mundial.

En cuanto al paradigma de la globalización destacamos que entiende a ésta como una época en la cual se dan complejos y estrechos vínculos que operan en una tendencia y ámbito global e involucra a una multiplicidad de actores, destacando las empresas transnacionales. El paradigma intenta explicar las relaciones de interdependencia, de influencias recíprocas y de responsabilidades mutuas que priva entre los actores del contexto internacional.

El desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México es un claro ejemplo tanto de la teoría de la interdependencia como del paradigma de la globalización, ya que muestra la interdependencia que existe entre este país y los Estados Unidos, pues las empresas de este último país aprovechan la mano de obra barata y abundante que ofrece México para maquilar sus productos y de esta manera obtener una ventaja competitiva. Por otra parte, México necesita el establecimiento de las empresas estadounidenses, en este caso las maquiladoras para generar empleos y captar divisas.

De igual manera, uno de los objetivos del presente trabajo es conocer el impacto de los recientes cambios económicos mundiales -destacando aquellos que se refieren a los Estados Unidos- en el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México.

La hipótesis de este trabajo es que: el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en México está íntimamente ligado al mercado estadounidense, por lo que al entrar esta economía en un periodo de recesión a finales del año 2000 se da la reciente crisis de la Industria Maquiladora de Exportación debido a que los fenómenos de la globalización han aumentado la sincronía entre los ciclos económicos de México y Estados Unidos. Esta crisis se tradujo en una disminución de la producción, pérdida de empleos, cierre de plantas y por lo tanto una disminución de las exportaciones totales del país y en la captación de divisas.

Para comprobar esta hipótesis, el desarrollo de esta investigación se divide en tres capítulos, el primero de ellos muestra de manera breve y clara las principales características de la globalización en su ámbito económico, destacando el papel que han tenido los diversos organismos internacionales tales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio en la nueva economía internacional, los cuales impulsaron a que las empresas transnacionales emergieran como las principales determinantes de la nueva división internacional del trabajo, a través del establecimiento de filiales en todo el mundo de acuerdo a sus intereses, creándose así las empresas maquiladoras en los países en vía de desarrollo.

El principal motivo que propició la rápida expansión de las empresas maquiladoras en estos países fue el bajo costo de los salarios que ahí se pagan por poseer una mano de obra abundante y poco calificada, lo que significa reducción de costos para las empresas transnacionales y con esto elevar su competitividad.

México era un lugar adecuado para el establecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación, sin embargo en la década de los sesenta (década en que surgen las maquiladoras a nivel mundial), las condiciones económicas del país no permitían su desarrollo debido a que no iba acorde con la política económica del país en aquel entonces.

Es así como en el segundo capítulo se estudia en primer lugar, el desarrollo de la economía mexicana bajo el Modelo de Sustitución de Importaciones, caracterizado por un excesivo proteccionismo por parte del Estado, y posteriormente las condiciones tanto internas como externas que condujeron a un cambio en la economía mexicana, pasando de una economía cerrada a una abierta a través de la liberalización del comercio y una apertura a la Inversión Extranjera.

No obstante que la Industria Maquiladora de Exportación en México no iba acorde con la política del país en los años sesenta, ésta funcionó de manera exitosa en la frontera norte, motivo por el cual años más tarde se impulsaría su desarrollo en todo el país. Posteriormente, cuando la economía mexicana se liberaliza, dejan de existir algunos atractivos para esta industria pero en su lugar, varias ramas de la industria nacional se ven favorecidas.

En el tercer capítulo se da a conocer la evolución de la Industria Maquiladora de Exportación desde su establecimiento hasta el año 2003, razón por la cual se divide su desarrollo en dos etapas, la primera comprende de mediados de la década de los sesenta hasta mediados de la década de los ochenta; por lo que la segunda comienza a mediados de la década de los ochenta cuando la economía mexicana se liberaliza y para nuestro tema de estudio concluye en el 2003. De esta manera, se mencionan las principales características de esta industria, sus ventajas e inconvenientes; destacando la estrecha relación que guarda con la economía estadounidense, y su importancia como fuente generadora de empleos y divisas para el país.

De igual forma, el capítulo comprende dos puntos importantes: el primero se refiere a la evolución que ha tenido la Industria Maquiladora de Exportación desde el 2001, año en que entraron en vigor las reglas de origen del Tratado de Libre Comercio de América del Norte aplicables a esta industria; el otro punto trata sobre la recesión de la economía estadounidense en ese mismo año y sus repercusiones para dicha industria. Ambos hechos se encuentran ligados a los Estados Unidos, y los cuales provocaron una crisis en la Industria Maquiladora de Exportación que se extendió hasta el 2003.

El capítulo muestra tanto la dependencia de la Industria Maquiladora de Exportación en México ante los ciclos económicos de Estados Unidos, y con ello, la vulnerabilidad ante los cambios económicos de la globalización, sobre todo si dentro de estos cambios se encuentran inmiscuidos los Estados Unidos; quedando con ello comprobada la hipótesis de este trabajo.

CAPÍTULO 1

LA GLOBALIZACIÓN: NUEVAS REGLAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El proceso de globalización que se vive actualmente en el mundo y el cual tiene como característica principal la integración de las relaciones económicas a nivel mundial, no es producto de la casualidad, por el contrario viene gestándose desde los orígenes del capitalismo pero por diversas circunstancias es en las últimas décadas cuando comienza a desarrollarse plenamente; surgiendo así nuevas reglas para el desarrollo del comercio internacional, las cuales ya no son emitidas unilateralmente por los países industrializados sino que éstas surgen en el seno de los organismos internacionales y a su vez son impulsadas la mayoría de las veces por las grandes empresas transnacionales, debido a que dichas empresas han adquirido un papel trascendental en la nueva economía mundial.

En el presente capítulo se estudiarán las principales características de la globalización en su ámbito económico debido a que es necesario conocer el entorno internacional que se vive en la actualidad para así tener una visión más clara y posteriormente comprender los cambios que se han dado en los últimos años en la economía mexicana y que indudablemente han modificado el papel de la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país.

Así, el principal objetivo del capítulo es demostrar que los cambios que se presentan en la economía mundial y de los cuales tanto los organismos internacionales como los países desarrollados son los protagonistas, han sido en realidad impulsados por las grandes empresas transnacionales, ya que éstas son el verdadero motor de la globalización .

De acuerdo a lo anterior, podemos ver que atrás ha quedado la época en que el Estado-Nación era el principal actor de las Relaciones Internacionales, hoy en día éste es un aliado de las empresas transnacionales; basta ver que fueron los países industrializados los que empezaron a promover el libre comercio de manera individual y posteriormente a través de diversos organismos internacionales para confirmar lo anterior.

Actualmente los Estados regulan los flujos comerciales para que las empresas transnacionales puedan penetrar en sus economías a través de la subcontratación y de esta manera mejorar el bienestar económico de estos países.

Por las razones antes mencionadas a continuación se estudiarán las principales características de la globalización en su ámbito económico; la liberalización comercial a través del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), hoy Organización Mundial de Comercio (OMC); el papel que han desempeñado el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) en esta nueva coyuntura; así como el desarrollo de las

empresas transnacionales en los últimos años; y finalmente la integración de los países a través de los bloques económicos regionales.

1.1 EL CARÁCTER HISTÓRICO DE LA GLOBALIZACIÓN

El mundo actual se caracteriza por lo que se conoce como globalización, es decir, la creciente gravitación de los procesos económicos, políticos, sociales y culturales de carácter mundial en los ámbitos nacional y regional. Aunque no se trata de un proceso nuevo, puesto que tiene profundas raíces históricas, los cambios en términos de espacios y tiempos provocados por la revolución en las comunicaciones y la información le han dado nuevas dimensiones, que representan transformaciones cualitativas con respecto al pasado.

La globalización es un proceso multiseccular que se extiende por lo menos durante 500 años, el cual está íntimamente ligado al desarrollo del capitalismo como modo de producción intrínsecamente expansivo respecto de territorios, poblaciones, recursos, procesos y experiencias culturales. En el siglo XVI la dinámica expansiva del capitalismo europeo, asociada al nuevo espíritu intelectual y político de la época, impulsó la apertura de nuevas fronteras para los procesos metropolitanos de acumulación. El desarrollo de la ciencia y su aplicación a la producción favoreció la conquista de nuevas fuentes de materias primas y de productos de consumo suntuario, así como la implantación política en territorios cuyas poblaciones fueron incorporadas a esta primera ola de globalización por la vía del sojuzgamiento colonial y la mutación cultural. En un típico esquema de intercambio desigual, sus recursos y sus vidas pasaron a ser parte de la economía, de la política y la cultura centradas en Europa, y éstas entraron a depender de los recursos de las áreas coloniales. La primera revolución industrial a fines del siglo XVIII dotó de renovado dinamismo a este proceso; la producción masiva de minerales, recursos forestales y alimentos se convirtió en una de las piezas centrales del capitalismo europeo.¹ Así, podemos decir que la globalización es un conjunto de procesos que vienen desarrollándose con aceleraciones y desaceleraciones a lo largo de los últimos cinco siglos, ligados íntimamente al desarrollo capitalista y por lo tanto poseen dinámicas y ritmos desiguales.

Sin embargo, los historiadores modernos reconocen etapas que se destacan en el proceso de globalización de los últimos 130 años. La primera fase, que abarca de 1870 a 1913, se distingue por una gran movilidad de capitales y mano de obra, junto con un auge comercial debido a la notable reducción de los costos de transporte, más que al libre comercio. "En 1913, la relación entre las inversiones de las corporaciones transnacionales y el producto mundial era del 9%. En cambio, los mercados de trabajo estaban más integrados internacionalmente en aquel entonces que en la actualidad. Las migraciones de millones de europeos

¹ Saxe John, *Globalización, crítica a un paradigma*, UNAM, Instituto de Investigaciones Académicas, México, 1999, p. 67.

fueron facilitadas por regímenes inmigratorios en los países de destino más liberales que los actuales. Los marcos regulatorios eran también más liberales, sobre todo en el terreno financiero, en donde la vigencia del patrón oro facilitaba la estabilidad de las paridades y la libre circulación de capitales.”² Esta fase se vio interrumpida por la Primera Guerra Mundial, que dio origen a un periodo caracterizado por la imposibilidad de retomar las tendencias anteriores y la franca retracción de la globalización en los años treinta.

Después de la Segunda Guerra Mundial se inicia una nueva fase de integración global. De 1945 a 1973 prima un gran esfuerzo por desarrollar instituciones internacionales de cooperación técnica, financiera y comercial y una notable expansión del comercio de manufacturas entre países desarrollados, junto con la existencia de una gran variedad de modelos de organización económica y una limitada movilidad de capitales. El punto de inflexión se produjo a comienzos de la década de 1970, como consecuencia de la desintegración del régimen de regulación macroeconómica establecido en 1944 en Bretton Woods; de la primera crisis petrolera; de la creciente movilidad de los capitales privados, que se intensificó a partir de los dos fenómenos anteriores, y del “fin de la edad de oro” de crecimiento de los países industrializados.

Pero es en el último cuarto del siglo XX cuando se consolidó una tercera fase de globalización y se empieza a emplear el término como tal, cuyos principales rasgos son la gradual generalización del libre comercio, la creciente presencia en el escenario mundial de empresas transnacionales que funcionan como sistemas internacionales de producción integrada, la expansión y la considerable movilidad de los capitales unida a la persistencia de las restricciones al movimiento de mano de obra, y el acceso masivo a la información en “tiempo real”, gracias al desarrollo de tecnologías de información y comunicaciones. Asimismo, se advierte una notable tendencia a la homogeneización de los modelos de desarrollo.³

La actual fase de globalización presenta características que la distinguen en varios sentidos de las fases anteriores de internacionalización de la economía mundial, las cuales se aprecian en el siguiente cuadro (1.1).

Cuadro 1.1
Características de las fases de globalización

	1870-1913	1945-1973	Desde 1974
Movilidad de capital	Alta	Baja	Alta
Movilidad de mano de obra	Alta	Baja	Baja
Libre comercio	Limitado	Limitado	Alto
Instituciones globales	Inexistentes	Creación	Rezago
Instituciones nacionales	Heterogeneidad	Heterogeneidad	Homogeneización

Fuente: Documento de la CEPAL, Globalización y desarrollo síntesis, 2002, p.4.

² Valero Ricardo, Globalidad: una mirada alternativa, Porrúa, Centro latinoamericano de la globalidad, México, 1999, p.30.

³ Documento de la CEPAL, Globalización y desarrollo síntesis, 2002, p.3, en www.aialonline.org/Media/cepal.pdf.

Los signos distintivos de la globalización pueden resumirse en los siguientes puntos:

- + Intensificación del comercio internacional a través de menores barreras arancelarias y una liberalización comercial, lo que se ha traducido en una mayor competencia que ha llevado a producir artículos de mayor calidad a menores costos.
- + Mayores flujos financieros que se expresan por medio de más Inversión Extranjera Directa (donde la división internacional del trabajo ha jugado un papel importante) y de Cartera.
- + Un mundo interconectado de un extremo a otro en tiempo real a través de los satélites y el internet.
- + Los adelantos tecnológicos en materia de transporte, electrónica, bioingeniería y otros campos relacionados; los cuales disminuyen tiempo y costos al nuevo modo de producción de las empresas transnacionales.
- + Surgimiento de bloques regionales, destacando el Norteamericano, el Europeo y el del Pacífico, liderados por Estados Unidos, Alemania y Japón respectivamente.

Si bien la globalización posee un carácter multidimensional, hay tres campos en los que su influencia se acentúa notablemente: la economía, la política y la cultura, pero tiene su ámbito más preciso en el mundo de la economía, sobre todo en los niveles comercial, financiero y organizativo, donde funciona ya de un modo eficaz. En adelante, sólo se hará mención a sus dimensiones económicas, por ser éstas las más importantes y dentro de las cuales se encuentra inmiscuido nuestro tema de estudio.

La globalización económica supone una absoluta libertad de intercambio; con ella, la producción de mercancías sólo se encuentra limitada por ventajas físicas o geográficas; las empresas se encuentran organizadas de un modo muy flexible para que tengan mejor acceso a los mercados globales; al tiempo que el mercado financiero se halla descentralizado, tiene un carácter instantáneo y escapa a la influencia de los gobiernos.

La globalización ha trascendido mercados y fronteras, regímenes políticos y proyectos nacionales, culturales y civilizaciones; ha articulado los más diversos subsistemas económicos nacionales y regionales, los más distintos proyectos nacionales de organización de la economía. Hoy en día, el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, el mercado y la planeación tanto empresarial como de las instituciones multilaterales actúan en escala mundial, fruto de la globalización.

Podemos decir que la globalización es consecuencia del desarrollo del sistema capitalista en su dimensión mundial, con todas sus virtudes, limitaciones, regresiones sociales y contradicciones inherentes; pero esto sólo ha sido posible cuando concluyó la guerra fría y dejó de existir un mundo bipolar, es decir, cuando el capitalismo triunfó sobre el socialismo y finalmente pudo penetrar en mercados

antes prohibidos. Así, el sistema capitalista vive hoy una nueva fase mejor conocida como globalización.

Es así como surge el paradigma de la globalización, caracterizado por la internacionalización de los ciclos productivos, los cuales son promovidos por las empresas transnacionales con el fin de ampliar sus mercados, disminuir costos e incrementar sus utilidades; creando así un mundo interconectado económicamente y dentro del cual el desarrollo en las comunicaciones y transportes ha jugado un papel importante.

Asimismo, dentro del paradigma de la globalización el Estado-Nación ya no es el único actor de las Relaciones Internacionales; han aparecido otros actores como son los organismos internacionales, gubernamentales y no gubernamentales, empresas transnacionales, entre otros, pero son éstas últimas las que han cobrado mayor relevancia ya que el mundo se mueve en virtud de sus intereses.

1.2 LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN EL MUNDO

Podemos decir que el proceso de liberalización comercial comienza en 1948 con la entrada en vigor del GATT, el cual se basó en una idea original de David Ricardo que data de 1817, de que el comercio era entre firmas y que todo mundo se beneficiaría si el mercado se mantenía libre y abierto con una intervención gubernamental limitada,⁴ así se da una rápida evolución de liberalización comercial a nivel mundial; siendo el objetivo principal del GATT eliminar las barreras comerciales y con ello expandir la economía mundial.

Durante sus primeros años de vida, el GATT contribuyó de manera importante al impresionante dinamismo que observó el comercio mundial en la posguerra. "Los aranceles promedio de productos manufacturados a nivel mundial se redujeron 40% en 1947 a cerca de 5% a principios de la década de los noventa."⁵ Esto fue posible gracias a varias rondas de negociación en las que el tema principal fue el de los aranceles. Gracias a la liberalización arancelaria fue posible que el comercio mundial se incrementara a un ritmo más acelerado de lo que crecía el producto mundial. Es importante mencionar que fueron los países industrializados los que iniciaron este esquema de liberalización comercial y de sus mercados financieros.

Entre los países en vía de desarrollo el proceso fue diferente. "Al finalizar el conflicto bélico 73 países decidieron adoptar políticas proteccionistas, los cuales

⁴ Ruiz Clemente, Macroeconomía global: fundamentos institucionales y de organización industrial, UNAM, Facultad de Economía, México, 1999, p. 53.

⁵ Lodge George, Administrando la globalización en la era de la interdependencia, Panorama Editorial, México, 1996, pp. 24-25.

fueron lentamente abriendo sus economías al comercio; a mediados de los años noventa, 48 de estos países habían optado por liberalizar sus economías, manteniéndose al menos 25 con un alto nivel de protección. Este proceso de liberalización comercial permitió que el comercio internacional acelerara su crecimiento de manera considerable en las últimas dos décadas, elevando su ritmo de crecimiento de un promedio de 8% anual en el periodo 1980-1990 a una tasa de 10% entre 1990 y 1995. El comercio mundial se incrementó en 165% en el periodo 1980-1995.⁶

Desde 1950, cuando representaba 308,000 millones de dólares, el nivel actual del acelerado comercio mundial revela aumentos casi anuales; en 1993 los bienes comerciados a nivel internacional se valoraron en 3.8 billones de dólares. De esta manera, el comercio mundial ha crecido más rápido que el producto global en los últimos años. El crecimiento es resultado de los siguientes factores, los cuales se encuentran interrelacionados.⁷

- ✦ Ampliación de las oportunidades comerciales e intensificación de la competencia global. Esto se debe a que los países han ido disminuyendo gradualmente las barreras proteccionistas que antes imponían y a que en un mundo globalizado sólo las empresas más competitivas son las que siguen en pie.
- ✦ Liberalización de las leyes comerciales. La disminución de las barreras proteccionistas se ha dado junto con una modificación a las leyes internas de los países en materia de comercio exterior para poder ampliar los flujos comerciales.
- ✦ Reducción en los costos de transporte y comunicación. Esto ha sido posible gracias a los adelantos tecnológicos que se han generado en esta materia y han permitido que el mundo esté comunicado a cualquier hora.
- ✦ Defensa del libre comercio por los países industrializados. Son estos países los que lo han promovido con el fin de que sus empresas puedan tener acceso a los países menos desarrollados y así maximizar sus ganancias.
- ✦ Cambio en los países en vía de desarrollo, de las estrategias proteccionistas que ven hacia adentro, a la promoción de las exportaciones y las economías abiertas. Los países en vía de desarrollo tuvieron que dejar a lado el modelo de economía cerrada por uno de economía abierta si querían insertarse exitosamente en el juego de la globalización.
- ✦ Aumento de las operaciones multinacionales con una administración, fabricación y distribución ampliamente dispersas. Son las empresas transnacionales las que han hecho posible este nuevo modo de producción, en el cual varios países participan en la producción de un bien, con el objetivo de disminuir sus costos y maximizar sus ganancias.

En el proceso de expansión del comercio vale la pena destacar que se ha incrementado la participación de los países en vía de desarrollo: "De 23% en 1985

⁶ *Ibid.* p. 41.

⁷ *Idem.*

a 29% en 1995. A lo anterior se ha sumado que los países en vía de desarrollo han incrementado su comercio regional: el porcentaje de este comercio se elevó de 31% en 1985 a 37% en 1995.⁸ De acuerdo a lo anterior, podemos ver que el comercio mundial durante el último siglo es parte importante de la globalización.

Sin embargo, el ritmo del crecimiento del comercio mundial se ha visto entorpecido debido a que las barreras no arancelarias han ido aumentando, estas medidas proteccionistas han proliferado sobre todo en los países industrializados en contra de las importaciones provenientes de los países en vía de desarrollo. Tales medidas sin lugar a dudas ponen en entredicho la liberalización comercial.

La última ronda que se celebró en el marco del GATT fue la Ronda Uruguay, la cual se desarrolló entre 1986 y 1994 y es en ésta donde se crea la Organización Mundial de Comercio mediante el acuerdo de Marrakech.

Hoy en día, la política de apertura comercial se entiende como el abatimiento del proteccionismo comercial, en el manejo de los tipos de cambio, de la promoción y el financiamiento de las exportaciones, la creación de organismos multilaterales que se encarguen del funcionamiento de las acciones que se toman en esta política y la integración de bloques regionales que fomenten el comercio recíproco entre sus miembros; esto contribuye en gran parte a generar una estructura de intercambio competitiva, sólida y compatible con un modelo de crecimiento basado en el sector externo.⁹

En la práctica, la apertura comercial conduce hacia una mayor competitividad de las naciones, para lo cual harán uso de sus ventajas comparativas y con ello lograr una adecuada inserción en la economía mundial; de tal forma que sólo aquellas naciones que produzcan bienes y servicios de alta calidad no sólo seguirán siendo competitivas, sino que también podrán ser participes de las reglas del comercio internacional a través de los diversos organismos internacionales.

1.3 EL MARCO INSTITUCIONAL DE LA GLOBALIZACIÓN

Sin lugar a dudas, los organismos internacionales han jugado un papel de suma importancia en la promoción de la globalización, principalmente a través del libre comercio; así, organismos tales como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio a través de sus políticas han insertado a los países en vía de desarrollo a la nueva economía globalizada; sin embargo, estas políticas responden a las necesidades de las grandes empresas transnacionales, es decir, los organismos internacionales son el medio por el cual

⁸ Ruiz Clemente, *op. cit.* p. 42.

⁹ Pérez Raymundo, La estrategia de comercio exterior mexicano ante la conformación de bloques económicos regionales 1988-1994, UNAM/ENEP Aragón, Tesis profesional, 1997, p.30.

estas empresas han podido expandirse por todo el mundo y de esta manera han aprovechado las diferentes ventajas que cada país puede ofrecerles, razón por la cual conviene estudiarlos brevemente.

Para las empresas transnacionales es importante que los países donde se establezcan sean miembros de los organismos antes mencionados debido a que de esta manera se conocerá más o menos el ambiente económico en el cual se desenvolverán.

1.3.1 FONDO MONETARIO INTERNACIONAL

Es una organización intergubernamental con una membresía casi universal (183 Estados miembros), en donde la mayor parte de los países han acordado aceptar los principios básicos de convertibilidad cambiaria y reducir al máximo las restricciones a los movimientos de capital. Su sede se encuentra en la ciudad de Washington.

Fue establecido en 1944 por la conferencia de Bretton Woods, iniciando operaciones financieras en 1947. Su objetivo es promover la cooperación monetaria internacional, facilitar la expansión y el crecimiento balanceado del comercio internacional, favorecer la estabilidad cambiaria, asistir al establecimiento de un sistema multilateral de pagos, apoyar temporalmente a los países que experimenten problemas de balanza de pagos y acortar la duración y el daño de los desequilibrios en la balanza de pagos de sus miembros. También promueve la coordinación de la política internacional y asesora a los bancos centrales y a los gobiernos sobre aspectos financieros y la política económica que han de seguir. Así, el Fondo se encarga de velar por la estabilidad del sistema financiero internacional.

El apoyo financiero incluye créditos a los países miembros con problemas en su balanza de pagos, o para ayudar a realizar políticas de ajuste. Para acceder a estos recursos, los países suscriben acuerdos Stand-by en donde se establece una serie de condiciones.

El Fondo apoya a los gobiernos a través de ciertos programas financieros:

÷ *Políticas de tramo de reserva.* Todos los miembros tienen una posición de reserva en el Fondo, siempre y cuando su cuota exceda las tenencias del Fondo de su divisa, una vez excluidos los créditos otorgados por esta institución. Cualquier miembro puede disponer del tramo de reserva en cualquier momento para solventar problemas de balanza de pagos. Esto no constituye uso de crédito del Fondo y por lo mismo no está sujeto a una obligación de repago.

+ *Políticas del primer tramo de crédito.* Los países pueden utilizar bajo este tramo créditos hasta por 25% de su cuota, siempre y cuando muestren sus esfuerzos para resolver las dificultades de la balanza de pagos, en este caso se fijan criterios de desempeño con el fin de que la institución pueda monitorear el desempeño de la política presupuestal.

+ *Políticas de apoyo de emergencia.* A través de esta ventanilla el Fondo provee asistencia de emergencia a sus miembros, con el fin de que puedan hacer frente a problemas inesperados de balanza de pagos, o provenientes de desastres naturales o de fines de conflictos bélicos. En este caso el crédito que se otorga es igual al 25% de la cuota.¹⁰

En la actualidad, estas políticas de crédito no resuelven problemas serios de balanza de pagos, sin embargo, los países tienen que aceptar duras reformas económicas como condición para la obtención de dichos préstamos; es decir, se utiliza el principio de condicionalidad para que los países realicen cambios estructurales que significan una apertura de sus economías y de esta forma las empresas transnacionales puedan expandirse y aprovechar las ventajas comparativas que poseen estos países.

Es en la década de los ochenta cuando empieza a usarse este principio de condicionalidad debido a que la economía mundial se encontraba en crisis, y entonces los países en vía de desarrollo tienen que acceder a los programas de ajuste estructural¹¹ propuestos por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial; es decir, estos países se ven en la necesidad de adoptar medidas neoliberales, tales como iniciar un proceso de apertura económica que significa una liberalización comercial y financiera, privatización de empresas paraestatales, reducción arancelaria; asimismo se recomienda una disminución del gasto público, el congelamiento de salarios, liberalización de precios en productos antes subsidiados y en algunos casos una devaluación monetaria. Todo lo anterior con el fin de hacer más dinámico el comercio exterior e impulsar la Inversión Extranjera Directa y con ello reactivar la economía mundial.

Mediante la apertura comercial se eliminan las restricciones cualitativas a las importaciones y se promueve la firma de acuerdos de libre comercio.

Podemos ver que a lo largo de los años el papel del FMI ha cambiado debido a que debe adaptarse a los cambios de la economía mundial y vemos que hoy en día su principal función es la de ser prestamista de último recurso, ya que los países al no tener otro medio para salir de sus problemas deben aceptar las condiciones que el Fondo les impone, tales como: recortes en el gasto gubernamental, reducción de subsidios, aumento en las tarifas de los usuarios por los servicios públicos, reducción de aranceles, devaluación de su moneda y

¹⁰ www.imf.org

¹¹ Son estructurales debido a que son difíciles de solucionar de inmediato y se requiere de estrategias económicas a largo plazo para solucionarlos eficazmente.

aceptación de Inversión Extranjera; medidas que muchas veces significan austeridad económica y recesión.

Es importante mencionar que el FMI trata solamente con gobiernos y ningún empresario privado puede contratar directamente. Sin embargo, el hecho de que un país pertenezca al Fondo tiene efectos directos en las empresas transnacionales debido a que el ser miembro significa que el país estará haciendo esfuerzos constantes para mantener su moneda más libre, para que existan menos restricciones en los controles de cambio y menos barreras que obstaculicen el movimiento de los fondos, entre otros.

De acuerdo a lo anterior, nos damos cuenta que un país recibe ayuda del Fondo a cambio de ciertas obligaciones, y tanto la ayuda como las obligaciones afectarán a las empresas transnacionales de manera directa.

Un ejemplo reciente de las políticas del FMI en los países latinoamericanos es el caso de Argentina, esta economía sufrió grandes problemas en el año 2000, por lo que rápidamente el Fondo encabezó un plan que denominó de "blindaje financiero", el cual ascendió a \$13,700 millones de dólares.¹² La ayuda a Argentina fue otorgada de inmediato debido a que la crisis de este país repercutiría en la región; sin embargo, a pesar de la ayuda otorgada, ésta no fue suficiente para que el país creciera nuevamente, por lo que la ayuda económica se ha extendido hasta el 2003.

De esta forma, el 24 de enero de 2003 el FMI aprobó una renovación de la deuda por \$6,600 millones de dólares, al igual que un préstamo a ocho meses de \$2,900 millones de dólares; asimismo se acordó prorrogar por un año otros pagos por un total de \$3,700 millones de dólares. Posteriormente para septiembre se aprobó un acuerdo de derecho a giro a tres años por un monto de \$12,500 millones de dólares.¹³

Esta ayuda otorgada por el FMI a Argentina se ha otorgado con miras a establecer un marco fiscal sólido, restablecer la confianza en el sector bancario, intensificar la apertura comercial, reconstruir la seguridad jurídica y reestructurar la deuda con los acreedores externos privados.¹⁴ En realidad dicha ayuda significa una reforma institucional que se traduce en el control de la economía ya que el crecimiento, la inflación, la política fiscal y monetaria, el sector bancario y las empresas públicas dejan de ser controladas por el Estado; así, el marco jurídico se adecua ante dichos cambios, es decir, se adapta para servir a los intereses del Fondo y con ello al capital extranjero.

¹² www.geocities.com/encuentroxixi/XXI.18

¹³ www.imf.org

¹⁴ *Idem.*

1.3.1 BANCO MUNDIAL

Al igual que el FMI se crea en la conferencia de Bretton Woods. Se compone por 184 países miembros y su sede también se encuentra en la ciudad de Washington. Sus metas son lograr la integración de los países en vía de desarrollo y en transición a la economía mundial, reducir la pobreza a través del crecimiento económico sustentable y mejorar el nivel de vida de la población con la inversión en capital humano. Provee préstamos y asistencia a las políticas de los países en vía de desarrollo. Está integrado por cinco organizaciones:

- ↔ El Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo.
- ↔ La Asociación Internacional de Desarrollo.
- ↔ La Corporación Internacional de Financiamiento.¹⁵
- ↔ La Agencia Multilateral de Garantías de Inversión.
- ↔ El Centro Internacional para arreglo de disputas de inversión.

El Banco subraya la necesidad de :

- ↔ Invertir en las personas, a través de servicios básicos de salud y educación.
- ↔ Concentrarse en el desarrollo social, la inclusión, la gestión de gobierno y el fortalecimiento institucional como elementos fundamentales para reducir la pobreza.
- ↔ Reforzar la capacidad de los gobiernos de suministrar servicios de buena calidad, en forma eficiente y transparente.
- ↔ Prestar apoyo al sector privado y alentar su desarrollo.¹⁶

El Banco actúa en forma similar al Fondo, la orientación de las políticas y los patrones generales de los préstamos están sujetos a la aprobación de los gobiernos de los países miembros. Recientemente, el Banco ha establecido una serie de nuevas prioridades de política que se concentran en la reducción de la pobreza y en un marco integral de desarrollo.

Aunque el Banco fue creado para ayudar a la reconstrucción de los daños causados por la guerra, en realidad la mayoría de los préstamos se han concentrado en actividades de desarrollo, como son: proyectos de infraestructura, agricultura, energía, transportes, desarrollo industrial, control de inundaciones, etc.

A diferencia del Fondo, el Banco también presta a empresas privadas, siempre y cuando el gobierno del país garantice la devolución de dicho préstamo. Asimismo, el Banco sólo concede préstamos cuando considera que el proyecto presentado es atractivo.

¹⁵ Esta organización funciona como prestamista a empresas privadas.

¹⁶ www.worldbank.org

Otra actividad del Banco es la publicación de estudios que indican programas de desarrollo económico más convenientes para distintos países. Estos estudios son útiles para las empresas transnacionales, ya que abordan problemas e información económica internacional.

Hoy en día, las acciones del Banco están encaminadas a abrir mercados, propiciar el libre comercio, reducir subsidios, desregular, privatizar y reducir al mínimo el papel del gobierno, es decir, promueve el liberalismo.

Otro aspecto de las actividades del Banco que afecta a las empresas transnacionales son los mismos proyectos. Muchas empresas se han beneficiado directamente de las nuevas carreteras, de las plantas de energía o de las facilidades de agua, creadas con los fondos del Banco.

Como se mencionó anteriormente, al igual que el Fondo, el Banco también ha implantado préstamos de ajuste estructural que tienen como objetivo solucionar problemas macroeconómicos y sectoriales a mediano y largo plazo. El objetivo que persigue el Banco es similar al del Fondo (que los países en vía de desarrollo adopten el modelo neoliberal); pero el Banco puso mayor énfasis en el sector industrial, con ello el modelo de sustitución de importaciones llegó a su fin y pudo darse una mayor liberalización del comercio en la década de los ochenta.

Las condiciones para otorgar dichos préstamos son: que el país sea capaz de cubrir los costos de operación; que cumpla con sus obligaciones del servicio de la deuda y; que aporte una contribución razonable al financiamiento de su programa de inversión. Asimismo, previo a la concesión del préstamo el Banco analiza desde el ingreso per cápita hasta los índices de crecimiento de su población, tasas de ahorro, fuente de empréstitos, base impositiva, relación de intercambio, estructura arancelaria, etc.; especificándose que de existir dudas suficientes sobre esos aspectos, no se concede el préstamo.¹⁷

Una vez que se ha aprobado el préstamo, el Banco exige que las adquisiciones de los bienes y servicios para los que ha facilitado asistencia se adquieran mediante licitación internacional, la cual únicamente se realiza con la participación de proveedores de sus países miembros. Por lo que la mayor parte de las aportaciones que efectúan los países desarrollados al Banco, les son regresadas a través de los pagos por conceptos de bienes y servicios comprados por los prestatarios de la institución.¹⁸

Por lo anterior, podemos ver que la manera en que se establecen los criterios para la concesión de un préstamo, generalmente son contraproducentes para las economías de los países en vía de desarrollo, ya que en lugar de promover la producción interna y consecuentemente sus exportaciones de estos países, se

¹⁷ Paulin Israel, Las instituciones financieras internacionales de desarrollo, el caso del Banco Mundial en México, UNAM/ ENEP Aragón, Tesis profesional, 1988, p.115.

¹⁸ *Ibid.* p. 116.

promueve más la producción interna y las exportaciones de los países desarrollados. A nivel interno quizá haya crecimiento pero no desarrollo.

1.3.3 ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

La Organización Mundial de Comercio nació el 1 de enero de 1995, pero su sistema de comercio tiene casi medio siglo de existencia. Su sede se encuentra en la ciudad de Ginebra, con 148 países miembros. Desde 1948, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio ha establecido las reglas del sistema; su objetivo fundamental consistió en liberar y proporcionar un marco estable al comercio mundial, contribuyendo así al crecimiento económico, al desarrollo y bienestar de las naciones. A lo largo de los años el GATT evolucionó por medio de varias rondas de negociaciones.

La última y más importante fue la Ronda de Uruguay, que se desarrolló entre 1986 y 1994 y dio lugar a la creación de la Organización. De esta manera, esta Organización incorpora todas las medidas del tratado original del GATT y sus posteriores reformas, ocupándose ya no sólo del comercio de mercancías, sino que sus acuerdos abarcan también el comercio de servicios, y las invenciones, creaciones, dibujos y modelos que son objeto de transacciones comerciales.

Sus funciones son:¹⁹

- + Administra los acuerdos comerciales de la OMC.
- + Es un foro para negociaciones comerciales.
- + Trata de resolver las diferencias comerciales.
- + Supervisa las políticas comerciales nacionales.
- + Proporciona asistencia técnica y cursos de formación para los países en vía de desarrollo.

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre países. Sus acuerdos son extensos y muy complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades: agricultura, textiles y vestidos, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual, entre otros.

El sistema de comercio posee principios fundamentales:

- + *No discriminatorio*. Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de nación

¹⁹ www.wto.org

más favorecida); y tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos.

✦ *Más libre.* Los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones.

✦ *Previsible.* Las empresas, los inversores y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (aranceles, obstáculos no arancelarios y otras medidas); un número creciente de compromisos en materia de aranceles y de apertura de mercados se consolidan en la Organización.

✦ *Más competitivo.* Se desalientan las prácticas desleales, como las subvenciones a la exportación y el dumping de productos a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado.

✦ *Desarrollo y reforma económica.* Más de tres cuartas partes de los 148 miembros son países en vía de desarrollo y países que se encuentran en el proceso de reforma de sistemas no orientados al mercado. En varias áreas se otorgan concesiones comerciales y más flexibilidad con respecto a las normas requeridas por la Organización.²⁰

La Organización ha jugado un papel esencial en el impulso de la globalización, ya que este organismo sirve a los intereses de las empresas transnacionales debido a que dos tercios del comercio mundial se conduce a través de estas empresas.

Los ejecutivos de las empresas transnacionales participan en reuniones de expertos, asisten a las conferencias ministeriales, y aunque no toman decisiones sí influyen directamente en éstas a través de los representantes de sus países o reuniéndose con miembros del Secretariado de la Organización.

Para las empresas transnacionales, las normas de comercio y de inversión determinan su capacidad para moverse libremente alrededor del mundo, haciendo uso del trabajo y la producción más baratos, actuando como proveedores entre ellos o construyendo economías de escala y localizando los mercados más amplios y lucrativos. Las empresas transnacionales han promovido exitosamente reglas de comercio que protegen sus intereses. Por ejemplo, el acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual beneficia a estas empresas.

Otro claro ejemplo del vínculo que existe entre las empresas transnacionales y la Organización lo podemos observar a través del Departamento de Comercio de Estados Unidos, este Departamento está dedicado a ayudar a los negocios norteamericanos a competir en el mercado global. Comités consultivos formales existen entre la administración y diferentes sectores de los negocios y sirven para canalizar lo que las empresas transnacionales y los negocios norteamericanos indican ser sus intereses. Así, el Comité Asesor sobre Políticas Comerciales y Negociaciones para la Presidencia, da recomendaciones para la conducción de la política comercial de Estados Unidos. Los miembros del Comité incluyen a

²⁰ Ruíz Clemente, *op. cit.*, pp.49-51.

representantes de las empresas transnacionales tales como: American Telephone & Telegraph Company (AT&T) y asociaciones de empresas transnacionales tales como la Motion Picture Association of America Inc. (Hollywood). De sus 42 miembros, cerca de 19 pertenecen a empresas transnacionales tales como Monsanto, Eastman, Kodak e IBM. El Comité tiene subcomités sobre diferentes sectores en donde estos representantes corporativos pueden hacer oír su voz claramente y poner sus posiciones en informes.²¹

Podemos ver que la OMC efectivamente promueve el libre comercio, pero rara vez se dice que éste es sólo para beneficio de las grandes empresas transnacionales y por supuesto de los países donde se encuentra su matriz, tales como Estados Unidos, Japón y la Unión Europea.

1.3 INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Diversos estudiosos del fenómeno de la globalización atribuyen a las empresas transnacionales de ser las principales impulsoras de los cambios económicos que se han dado a nivel mundial en las últimas décadas, ya que al término de la Segunda Guerra Mundial estas empresas empezaron a expandirse alrededor del mundo, convirtiéndose así en el motor de la globalización. Debido a lo anterior conviene estudiar más a fondo el origen y la evolución de dichas empresas, ya que han hecho posible la globalización de la producción y las maquiladoras forman parte de este tipo de empresas.

Una empresa transnacional se compone de una empresa matriz y de empresas filiales que se encuentran establecidas en países extranjeros; de esta manera, surge la Inversión Extranjera Directa, en la cual, la empresa se involucra directamente con los problemas internos del país donde decide invertir, contrata mano de obra local y traslada el equipo necesario a ese país; sin embargo, estas relaciones pueden implicar riesgos e incertidumbre, ya que la empresa tendrá que sujetarse a las leyes y costumbres locales, pero a la vez existen grandes expectativas de beneficios.

Los motivos por los cuales una empresa decide invertir en el extranjero son los siguientes:

- ◆ Imposibilidad de producir en cantidades suficientes en el país de origen, sobre todo en el sector primario, debido a la carencia de recursos naturales.
- ◆ Imposibilidad de vender en cantidades suficientes en los países de destino debido a las barreras proteccionistas.

²¹ www.rcci.net/globalizacion/llega/fg103.htm

- ◆ Posibilidad de satisfacer mejor la demanda en los países de implantación, sobre todo en los casos de los países desarrollados.
- ◆ Posibilidad de aprovechar las ventajas comparativas macroeconómicas en los países de implantación, en especial en los subdesarrollados con bajos costos salariales.²²

Si bien la Inversión Extranjera Directa no es algo nuevo, sí ha adquirido nuevas formas y sobre todo se ha incrementado de manera considerable en las últimas décadas, ya que a finales del siglo XIX, Gran Bretaña era el país líder en cuanto a Inversión Extranjera Directa pero al concluir la Segunda Guerra, debido a la situación favorable de Estados Unidos, son las empresas norteamericanas las que salen al mercado mundial, estableciéndose principalmente en la economía de Europa Occidental, la cual se encontraba profundamente devastada, razón por la cual acogió con beneplácito a estas empresas y las vio como una contribución importante en el proceso de reconstrucción y absorción de empleo. Poco a poco, la economía europea comienza a recuperarse y la estrategia de sus empresas consiste en acentuar el proceso de fusiones y en expandirse a su vez hacia los mercados extranjeros.

Por su parte, las empresas japonesas contaron para su recuperación con el apoyo político y financiero del gobierno de su propio país. En la medida que esto ocurría, Japón impedía la entrada de las empresas transnacionales, a la vez que aumentaba sus exportaciones a un ritmo superior a sus competidores americanos y estadounidenses. En 1952 las exportaciones del Japón representaron el 1% de las exportaciones mundiales; para 1970 esa proporción había aumentado al 6%. La incorporación de Japón al mercado mundial significó un golpe considerable para las empresas europeas y en especial para las norteamericanas.²³

Podemos darnos cuenta que en primera instancia, la Inversión Extranjera Directa se da en los países industrializados, sin embargo, al incrementarse la competencia en estos mercados, poco a poco las empresas transnacionales comienzan a expandirse a los países en vía de desarrollo de Asia y América Latina principalmente. Al principio, estos países se negaban a que la Inversión Extranjera entrara debido a que se pensaba que las transnacionales sólo se instalaban con el objeto de aprovecharse de determinadas ventajas de localización, sin contribuir al crecimiento económico, pero poco a poco fueron abriendo sus economías, al descubrir que de no hacerlo quedarían al margen de las nuevas reglas de la economía. Debido a esta rápida expansión de las transnacionales, en las últimas décadas su actividad productiva a nivel internacional se ha incrementado en mayor medida que el comercio internacional, el que a su vez, como ya se mencionó, ha crecido más que la producción mundial.

²² Guillén Héctor, "La globalización del consenso de Washington", Comercio exterior, México, febrero de 2000, p.126.

²³ Fajnzylber Fernando, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, p. 23.

Con las corporaciones transnacionales establecidas en los países en vía de desarrollo se consolida una nueva división internacional del trabajo, en donde en un primer momento las tareas más sencillas, como el montaje y el ensamble se asignan a estos países, mientras que las funciones que exigen conocimientos más especializados y de tecnología se trasladan a áreas industrialmente más avanzadas; por lo que podemos ver que la producción de un bien abarca cada vez más, la participación de varios países; en donde cada uno de ellos realiza ciertos procesos de la fábrica mundial. Un claro ejemplo de este modo de producción son las fábricas de automóviles, las cuales ensamblan distintos componentes fabricados en varios países y finalmente el automóvil es armado en uno solo.

En la actualidad, existen algunos aspectos relevantes respecto a las empresas transnacionales, entre los que podemos destacar que:

- ✦ Los principales emisores de capital extranjero continúan siendo las transnacionales de las economías desarrolladas, aunque se está produciendo un incremento de la inversión en el exterior de las pertenecientes a los países en vía de desarrollo.
- ✦ El caso japonés resulta excepcional por la asimetría que presenta como cuarto inversor en el mundo frente a su posición como receptor en el puesto vigésimo cuarto; esto se debe a las múltiples trabas que se ponen a la instalación de empresas extranjeras en el país nipón.
- ✦ Las empresas transnacionales juegan un papel crucial como transmisoras de la tecnología generada en el país de origen hacia las economías receptoras.²⁴

Así, las empresas transnacionales favorecen el crecimiento económico tanto de las economías receptoras como de las de origen, razón por la cual los gobiernos buscan la instalación en su país de estas empresas, concediéndoles determinadas exenciones o privilegios, como es el caso de las maquiladoras.

En el siguiente cuadro (1.2), aparecen las 20 principales empresas transnacionales no financieras del mundo.

²⁴ Instituto español de comercio exterior, Claves de la economía mundial, Ministerio de Economía, Madrid, 2002, p. 59.

Cuadro 1.2
Principales empresas transnacionales clasificadas según el monto de sus activos en el extranjero
(En miles de millones de dólares y número de trabajadores)

Clasificación en 1998	Activos en el extranjero	Empresa	País	Sector	Activos en el extranjero	Total	Ventas en el extranjero	Total	No. de trabajadores en el extranjero	Total
1		General Electric	Estados Unidos	Productos electrónicos	141.1	405.2	32.7	111.6	143,000	310,000
2		Exxon Mobil Corporation	Estados Unidos	Expl./ref./distr. de petróleo	99.4	144.5	115.5	160.9	68,000	107,000
3		Royal Dutch/Shell Group	Países Bajos/Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	68.7	113.9	53.5	105.4	57,367	99,310
4		General Motors	Estados Unidos	Automotriz	68.5	274.7	46.5	176.6	162,300	398,000
5		Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz	--	273.4	50.1	162.6	191,486	364,550
6		Toyota Motor Corporation	Japón	Automotriz	56.3	154.9	60.0	119.7	13,500	214,631
7		Daimler Chrysler AG	Alemania	Automotriz	55.7	175.9	122.4	151.0	225,705	466,938
8		Total Fina SA	Francia	Expl./ref./distr. de petróleo	--	77.6	31.6	39.6	50,538	74,437
9		IBM	Estados Unidos	Ordenadores	44.7	87.5	50.4	87.6	161,612	307,401
10		BP	Reino Unido	Expl./ref./distr. de petróleo	39.3	52.6	57.7	83.5	62,150	80,400
11		Nestlé SA	Suiza	Alimentos/bebidas	33.1	36.8	45.9	46.7	224,554	230,929
12		Volkswagen Group	Alemania	Automotriz	--	64.3	47.8	70.6	147,959	306,275
13		Nipón Mitsubishi Oil Corporation	Japón	Expl./ref./distr. de petróleo	31.5	35.5	28.4	33.9	11,900	15,964
14		Siemens AG	Alemania	Productos electrónicos	--	76.6	53.2	72.2	251,000	443,000
15		Wall Mart Stores	Estados Unidos	Comercio al por menor	30.2	50.0	19.4	137.6	--	1,140,000
16		Repsol-YPF SA	España	Expl./ref./distr. de petróleo	29.6	42.1	9.1	26.3	--	29,262
17		Diageo Plc	Reino Unido	Bebidas	28.0	40.4	16.4	19.0	59,852	72,479
18		Mannesmann AG	Alemania	Telecom/ingeniería	--	57.7	11.8	21.8	58,694	130,860
19		Suez Lyonnaise des Eaux	Francia	Diversificada/servicios públicos	--	71.6	9.7	23.5	150,000	220,000
20		BMW AG	Alemania	Automotriz	27.1	39.2	26.8	36.7	46,104	114,952

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Informe sobre las inversiones en el mundo, 2001, p.21.

Conforme al cuadro 1.2, podemos darnos cuenta que las principales empresas transnacionales son de origen estadounidense, alemán, inglés, japonés y francés; otra hecho que destacamos de dicho cuadro es que las actividades de estas empresas corresponden en su mayoría al sector petrolero, automotriz y electrónico; cabe destacar que en estos dos últimos sectores, generalmente sus subsidiarias operan como plantas ensambladoras.

Ahora veamos la evolución de la Inversión Extranjera Directa en los últimos años a nivel mundial.

Este tipo de inversión creció un 18% en el año 2000 más de prisa que otros agregados económicos tales como la producción y el comercio mundial, y alcanzó la cifra récord de 1.3 billones de dólares. Este crecimiento fue posible gracias a las

más de 60,000 empresas transnacionales con más de 800,000 filiales en el extranjero.²⁵

Cuadro 1.3
Algunos indicadores de la IED y la producción internacional, 1982-2000
 (En miles de millones de dólares)

Concepto	1982	1990	2000
Entradas de IED	57	202	1,271
Salidas de IED	37	235	1,150
Monto acumulado de las entradas de IED	719	1,889	6,314
Monto acumulado de las salidas de IED	568	1,717	5,976
Fusiones y adquisiciones transfronterizas	--	151	1,144
Ventas de las filiales en el extranjero	2,465	5,467	15,680
Producto bruto de las filiales en el extranjero	565	1,420	3,167
Activos totales de las filiales en el extranjero	1,888	5,744	21,102
Exportaciones de las filiales en el extranjero	637	1,166	3,572
Puestos de trabajo de las filiales en el extranjero (en miles)	17,454	23,721	45,587

Fuente: *Ibid*, p.13.

Observando el cuadro 1.3, nos damos cuenta que durante la década de los noventa existió un gran dinamismo en la Inversión Extranjera Directa a nivel mundial y gracias a ello fue posible alcanzar las cifras que este cuadro refleja en el año 2000. Podemos atribuir este hecho a que en los noventa, los países en vía de desarrollo liberalizan sus economías, destacando los países asiáticos y latinoamericanos.

Sin embargo, para el año 2001 las corrientes de Inversión Extranjera Directa disminuyeron debido a la recesión por la que atravesó la economía mundial; ya que como podemos darnos cuenta, cualquier acontecimiento que suceda a nivel internacional (ya sea económico, político o social), éste tendrá repercusiones en las diversas economías en un mundo globalizado e interconectado. Esto fue lo que sucedió en el 2001, pues al darse un clima de incertidumbre, los inversionistas prefieren no involucrarse en inversiones directas.

²⁵ Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, Informe sobre las inversiones en el mundo, 2001, p. 1.

Otro aspecto importante que podemos apreciar en los cuadros 1.4 y 1.5 es que los países de la triada: "La Unión Europea, los Estados Unidos y Japón, acapararon aproximadamente el 71% de las entradas mundiales y el 82% de las salidas en el año 2000."²⁶ De igual forma, vemos que la Unión Europea ganó terreno a la vez como receptora y como fuente de Inversión Extranjera Directa en el año 2000, sin embargo, los Estados Unidos siguieron siendo el mayor país receptor de inversión del mundo.

De acuerdo con el cuadro 1.4, los países desarrollados siguen siendo el principal punto de destino de la Inversión Extranjera Directa, y a ellos van a parar más de las tres cuartas partes de las entradas mundiales de estas inversiones.

Cuadro 1.4
Entradas de IED
(En miles de millones de dólares)

Región/país	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Países desarrollados	137.1	203.5	219.7	271.4	483.2	829.8	1005.2
Europa Occidental	79.8	117.2	114.9	137.5	273.4	485.3	633.2
Unión Europea	76.6	113.5	109.6	127.6	261.1	467.2	617.3
Otros países de Europa Occidental	3.1	3.7	5.2	9.9	12.3	18.2	15.8
Estados Unidos	1.0	—	0.2	3.2	3.3	12.7	8.2
Japón	42.5	58.8	84.5	103.4	174.4	295.0	281.1
Países y economías en desarrollo	59.6	113.3	152.5	187.4	188.4	222.0	240.2
África	4.0	4.7	5.6	7.2	7.7	9.0	8.2
América Latina y el Caribe	17.5	32.3	51.3	71.2	83.2	110.3	86.2
Asia y el Pacífico	37.9	75.9	94.5	107.3	95.9	100.0	143.8
Asia	37.7	75.3	94.4	107.2	95.6	99.7	143.5
Asia occidental	2.2	—	2.9	5.5	6.6	0.9	3.4
Asia central	0.4	1.7	2.1	3.2	3.0	2.6	2.7
Asia meridional, oriental y sudoriental	35.1	73.6	89.4	98.5	86.0	96.2	137.3
Asia Meridional	0.8	2.9	3.7	4.9	3.5	3.1	3.0
Pacífico	0.2	0.6	0.2	0.1	0.3	0.3	0.3
Europa en desarrollo	0.2	0.5	1.1	1.7	1.6	2.7	2.0
Europa central y oriental	3.4	14.3	12.7	19.2	21.0	23.2	25.4
Todo el mundo	200.1	331.1	384.9	477.9	692.5	1075.0	1270.8

Fuente: *Ibid*, p.15.

Debemos destacar la participación que han tenido los países asiáticos en los últimos años, tanto en entradas como en salidas de Inversión Extranjera Directa, parte importante de este dinamismo se debe a países como Taiwan, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong y China.

²⁶ *Idem*.

Cuadro 1.5
Salidas de IED
(En miles de millones de dólares)

Región/país	1989-1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Países desarrollados	203.2	305.8	332.9	396.9	672.0	945.7	1046.3
Europa Occidental	114.2	173.6	204.3	242.4	475.2	761.1	820.3
Unión Europea	105.2	159.0	183.2	220.4	454.3	720.1	772.9
Otros países de Europa Occidental	9.0	14.6	21.1	22.0	21.0	41.1	47.4
Estados Unidos	29.6	22.5	23.4	26.1	24.2	22.7	32.9
Japón	49.0	92.1	84.4	95.8	131.0	142.6	139.3
Países y economías en desarrollo	24.9	49.0	57.6	65.7	37.7	58.0	99.5
África	0.9	0.5	0.0	1.7	0.9	0.6	0.7
América Latina y el Caribe	3.7	7.3	5.5	14.4	8.0	21.8	13.4
Asia y el Pacífico	20.3	41.1	51.9	49.4	28.7	35.5	85.3
Asia	20.3	41.1	51.9	49.4	28.6	35.4	85.2
Asia occidental	0.3	-1.0	2.3	-0.3	-1.7	0.7	1.3
Asia central	--	0.3	0.0	0.2	0.3	0.3	0.3
Asia meridional, oriental y sudoriental	20.0	41.8	49.7	49.5	30.0	34.4	83.6
Asia Meridional	--	0.1	0.3	0.1	0.1	0.1	0.3
Pacífico	--	--	--	--	0.1	0.1	0.0
Europa en desarrollo	--	--	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
Europa central y oriental	0.1	0.5	1.0	3.4	2.1	2.1	4.0
Todo el mundo	228.3	355.3	391.6	466.0	719.9	1005.8	1149.9

Fuente: *Idem*.

De acuerdo a los cuadros 1.4 y 1.5 podemos ver que la Inversión Extranjera Directa a nivel mundial está repartida de forma muy desigual, siendo las economías industrializadas las mayores beneficiadas, puesto que la gran mayoría de las matrices se encuentran establecidas en estos países; aunado a lo anterior, tenemos que generalmente la inversión que reciben estos países va acompañada de transferencia de tecnología de punta, cosa que no sucede con la inversión que se realiza en los países en vía de desarrollo, caracterizada por ser tecnología menos avanzada la mayoría de las veces debido a que la ventaja comparativa de estos países es su mano de obra barata por ser abundante y poco calificada.

1.4.1 EL SURGIMIENTO DE LAS PLANTAS NORTEAMERICANAS DE MAQUILA

Como ya se mencionó anteriormente, a principios de la década de los sesenta, algunas empresas norteamericanas comienzan a establecer subsidiarias en diversos países, entre ellos aquellos con abundante oferta de mano de obra, con el fin de ensamblar componentes de fabricación norteamericana y posteriormente ser reimportados a Estados Unidos. Otra de las causas por la cual estas empresas comenzaron a internacionalizar su proceso productivo fue que buscaban hacer

frente a la creciente competencia de las manufacturas extranjeras dentro del mercado norteamericano.

De esta forma, para la realización de sus operaciones de ensamble en el exterior, las empresas norteamericanas contaron con las facilidades ofrecidas por los gobiernos de algunos países (en primera instancia del lejano oriente), los cuales, con el fin de promover el desarrollo de actividades económicas que proporcionaran empleo a la mano de obra desocupada, no vacilaron en crear "zonas libres" destinadas al establecimiento de las plantas norteamericanas de maquila. Entre otras, las facilidades ofrecidas por estos gobiernos incluyen la creación de parques industriales dotados de todos los servicios necesarios para el establecimiento de las maquiladoras, así como la exención de impuestos a la importación de la maquinaria, el equipo y las materias primas extranjeras, y exención de impuestos a la exportación de los productos ensamblados en las plantas de maquila.²⁷

De igual forma, las empresas norteamericanas contaron con el acceso preferencial que las cláusulas 807 y 806.3 de la legislación arancelaria norteamericana brindan a las importaciones de productos norteamericanos que son enviados a otros países para ser ensamblados, los cuales, al reingresar a Estados Unidos, se encuentran sujetos a gravamen sólo por el valor agregado en el exterior.²⁸

La cláusula 807 data de 1963 y establece que los artículos importados ensamblados en países extranjeros con componentes fabricados en Estados Unidos, se encuentran sujetos a derechos arancelarios basados en el valor total del producto importado menos el valor de los componentes fabricados en Estados Unidos.²⁹

En lo que se refiere a la cláusula 806.3 de la legislación arancelaria norteamericana (en vigor desde 1956), ésta dispone que los artículos de metal norteamericanos que son enviados al exterior para ser sujetos a un procesamiento adicional, pagarán gravamen al reingresar a Estados Unidos, sólo por el valor de dicho procesamiento.³⁰

Son la industria de la electrónica, la automotriz y la industria textil tres de las ramas de la industria norteamericana, las que mayormente han recurrido al establecimiento de plantas de ensamble en el exterior, tal como se verá en el capítulo tres. Una de las causas es que en general, estas industrias requieren trabajo poco especializado que generalmente los obreros norteamericanos no están dispuestos a realizar.

²⁷ Arriola Woog, El programa mexicano de maquiladora, una respuesta a las necesidades de la industria maquiladora, Universidad de Guadalajara, Instituto de Estudios Sociales, México, 1980, p. 16.

²⁸ *Idem.*

²⁹ *Ibid.*, p.17.

³⁰ *Idem.*

Como consecuencia de los beneficios obtenidos por las empresas norteamericanas, poco a poco, las empresas de otros países desarrollados comienzan a internacionalizar su proceso productivo.

Es así como surge el término de maquila, que en la actualidad significa cualquier manufactura parcial, ensamble o empaque, llevado a cabo por alguna empresa que no sea el fabricante original. La operación de maquila está orientada a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera. Esta actividad industrial o de servicios se origina en decisiones sobre producción complementaria, en la que un proceso productivo iniciado en un país se complementa en otro.³¹

En el ámbito internacional, la importancia creciente en las relaciones de cooperación industrial entre los países desarrollados y en vía de desarrollo dio lugar al nacimiento de las operaciones de maquila. La Industria Maquiladora de Exportación nace como una respuesta económica ante el encarecimiento relativo de la mano de obra que tuvo lugar en países altamente industrializados como Estados Unidos y Japón. Ello propició que los procesos de producción intensivos en mano de obra se desplazaran a países en vía de desarrollo como Taiwán, Singapur y Hong Kong en primera instancia por ofrecer atractivos incentivos fiscales para inversionistas extranjeros, una adecuada infraestructura y mano de obra barata.

De acuerdo a lo anterior podemos decir que la Industria Maquiladora de Exportación emerge como una forma de respuesta de la inversión internacional a la crisis generalizada de los países industrializados; y entonces la estrategia norteamericana como alternativa de solución a dicha problemática fue la aceleración y profundización del cambio estructural en el proceso productivo, con una tendencia industrial hacia los lugares de más bajos costos, como es el caso de México.

Respecto al establecimiento de las plantas maquiladoras en México, podemos destacar que sin duda alguna, los empresarios norteamericanos, mejor que nadie, conocían las ventajas que les reportaba el establecer plantas de ensamble en la frontera mexicana, destacando los bajos costos de la mano de obra y la contigüidad geográfica como su principal razón para establecerse en el país; es así como comienza en la década de los sesenta el establecimiento y rápida expansión de estas plantas en nuestro país, que como veremos más adelante, no sólo el gobierno norteamericano dio facilidades a este tipo de empresas, sino que el gobierno mexicano también impulsó su desarrollo.

³¹ Sánchez Rodrigo, "La industria maquiladora de exportación: orígenes y desarrollo", El Mercado de Valores, No. 6, México, junio de 1996, p. 32.

1.4.2 CLASIFICACIÓN DE LAS MAQUILADORAS

Existe una variedad de conceptos sobre la Industria Maquiladora, los cuales son el resultado de las distintas perspectivas de análisis, a continuación se mencionan las más usuales, sin embargo, debemos mencionar que en México el término se utiliza para designar el proceso de internacionalización de la producción.

+ *Joint Ventures*. El sistema de producción compartida consiste en la asociación entre compañías de distintos países, en los cuales los países industrializados suplen la maquinaria, el personal especializado, la capacitación técnica, y mientras tanto los países receptores suplen su parte con tierras, fuerza de trabajo y algunos materiales.³² La actividad de la Industria Maquiladora ha sido conceptualizada como parte de un proceso de producción compartida, en la cual, la nueva división del trabajo aprovecha las ventajas comparativas de los países involucrados en el proceso.

Algunas maquiladoras se han establecido en México bajo esta modalidad debido a que en primer lugar, algunos inversionistas extranjeros prefieren asociarse con empresarios mexicanos en primera instancia para disminuir riesgos; otra causa por la que se dan este tipo de asociaciones es porque los inversionistas mexicanos no cuentan con el capital suficiente para establecer una empresa propia y se ven en la necesidad de asociarse con empresarios extranjeros, en este caso norteamericanos en su mayoría.

+ *Twin Plants*. La estrategia de desarrollo industrial basada en las plantas gemelas fue diseñada e impulsada por los inversionistas estadounidenses. Las empresas norteamericanas establecerían dos plantas con una sola administración, una a cada lado de la frontera. La planta norteamericana realizaría las operaciones intensivas en capital y la del lado mexicano se ocuparía de los procesos intensivos en mano de obra.³³

Esta modalidad de maquiladoras predominó cuando se establecieron las primeras maquiladoras en México en la década de los sesenta, ya que cuando se pone en práctica el Programa de Industrialización Fronteriza, se limitaba la instalación de empresas maquiladoras a los Estados fronterizos del norte del país.

+ *In Bond Industry*. Este concepto se deriva de la característica de la Industria Maquiladora en México, que le permite importar libre de impuestos partes y componentes para ensamblar o transformar productos destinados a la exportación. Es decir, las importaciones son temporales y se tiene que depositar una fianza aduanera que asegure su salida del país; este hecho aunado a que las partes no podían ser vendidas al mercado nacional, sino

³² Mercado Salvador, *Comercio Internacional II*, Limusa, México, 1998, p. 281.

³³ Grunwald Joseph, *La fábrica mundial: el ensamble extranjero en el comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991, p. 188.

debían ser exportadas para su venta en el exterior provocó que se tipificara a esta industria como in-bond.³⁴

Como podemos ver, éste fue otro de los grandes atractivos para los empresarios estadounidenses, es decir, esto era un incentivo para incrementar las inversiones; y obviamente, provocó la rápida expansión de las maquiladoras en México.

✦ *Industria Maquiladora de Exportación.* Esta es entendida como el conjunto de establecimientos que se dedican a realizar alguna o varias de las etapas del proceso productivo, generalmente de ensamblado o de tipo administrativo.³⁵

Este es el nombre oficial que el gobierno mexicano estableció para las plantas que importan temporalmente material para ser ensamblado y posteriormente ser exportado.

✦ *Empresas de Subcontratación Internacional.* Este término aparece con la nueva división internacional del trabajo y consiste en la instalación de una o varias filiales de la planta matriz, distribuidas en diferentes partes del mundo y unidas orgánicamente; los países menos desarrollados se convierten en sede de industrias de transformación para mantener la competitividad en el mercado mundial.³⁶

Vemos que la subcontratación internacional es una nueva forma de la división internacional del trabajo, en la cual, el objetivo primordial sigue siendo aprovechar las ventajas comparativas de cada país, sin embargo, ahora los mayores beneficios los obtienen las grandes corporaciones transnacionales.

✦ *Foot Loose Industry.* Su gran movilidad y la breve operación de muchas de estas plantas, así como su tendencia a emigrar a la menor provocation en búsqueda de mejores condiciones para su operación, las hizo acreedoras al nombre de industria golondrina.³⁷

Esta ha sido una característica que se ha presentado en general en las transnacionales cuando operan en países en vía de desarrollo, debido a que estos países son altamente vulnerables ante cualquier cambio económico internacional, por lo que muchas veces resulta más conveniente para los intereses de los inversionistas retirarse de dichos mercados ante cualquier amenaza que exista de una crisis.

³⁴ www.azc.uam.mx/publicaciones

³⁵ INEGI, *El ABC de la estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, Aguascalientes, México, 1994, p. 3.

³⁶ García Arturo, *Maquiladoras, primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos*, Facultad de Ciencias de la Comunicación, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1998, p. 29.

³⁷ www.azc.uam.mx/publicaciones

Nuestro país es un claro ejemplo de esto, pues en los últimos años varias maquiladoras han decidido emigrar a los países asiáticos porque las circunstancias en el mercado mexicano han cambiado y sus intereses han sido afectados.

Es importante mencionar que las primeras plantas maquiladoras se caracterizaban por bajos niveles de inversión y el uso intensivo de mano de obra; actualmente, las maquiladoras se caracterizan por el cambio de patrones en el uso de mano de obra, es decir, de procesos cada vez más intensivos en capital, que implican el aumento en la inversión y el uso de alta tecnología.

1.5 BLOQUES ECONÓMICOS REGIONALES

Otra expresión de la globalización de la economía se da a través de los bloques regionales, los cuales son cada vez más importantes para los países, ya que el comercio tiende a crecer entre países de un mismo bloque debido a que los países miembros liberalizan el comercio entre sí y mantienen barreras al comercio frente a terceros países. Asimismo, las empresas transnacionales han sido las empresas que se han visto más beneficiadas, ya que han logrado acceder más fácilmente a mercados geográficos cercanos, reduciendo con ello sus costos en transporte y contratando mano de obra barata.

El regionalismo no es un fenómeno nuevo puesto que en los siglos XVI y XVII ya existían algunos bloques con características coloniales en un contexto de transición del sistema feudal al capitalista, pero lo que hoy distingue el proceso de formación de bloques regionales es que se desarrollan en un contexto donde el sistema capitalista opera prácticamente en todo el mundo.

El regionalismo o regionalización económica es la tendencia a la agrupación de tres o más Estados, cuyo objetivo es la formación de una entidad político-económica distinta, suponiendo en sus relaciones económicas y comerciales la eliminación de medidas discriminatorias adoptadas por cada uno de ellos frente al exterior.³⁸

Estos bloques responden a la teoría de las uniones aduaneras, la cual se basa en ciertas etapas:

- ✦ *Club de comercio preferencial.* Dos o más países reducen sus impuestos respectivos de importación de todos los bienes (excepto los servicios de capital) entre sí. Los países miembros conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo.

³⁸ Stoessinger John, El poderío de las naciones: política mundial de nuestro tiempo, Gernika, Segunda Edición, México, 1986, p. 50.

✦ *Área de libre comercio.* Dos o más países suprimen todos los impuestos de importación (y restricciones cuantitativas) sobre su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital) pero conservan sus aranceles originales frente al resto del mundo.

✦ *Uniones aduaneras.* Dos o más países suprimen todos los impuestos de importación sobre su comercio mutuo en todos los bienes (excepto los servicios de capital) y, además, adoptan un arancel externo común sobre todas las importaciones de bienes (excepto los servicios de capital) provenientes del resto del mundo).

✦ *Mercado común.* Dos o más países permiten el libre movimiento de todos los factores de producción entre ellos. Así, los países del mercado común suprimen todas las restricciones a su comercio mutuo y también establecen un arancel externo común, como una unión aduanera. Permite el libre movimiento de los factores de la producción (trabajo y capital).

✦ *Unión económica.* Es la forma más completa de integración económica. Dos o más países forman un mercado común y además proceden a unificar sus políticas fiscales, monetarias y socio-económicas.³⁹

El objetivo que los países persiguen para involucrarse en dichos procesos es el de obtener beneficios económicos a través del comercio o la inversión.

Tenemos que en una economía mundial cada vez más interdependiente y competitiva, Europa, Estados Unidos y Japón han tratado de beneficiarse conformando bloques en sus respectivas zonas de influencia.

1.5.1 UNIÓN EUROPEA

Los actuales bloques económicos regionales comenzaron a formarse al concluir la Segunda Guerra Mundial, siendo los países de Europa Occidental los primeros que comienzan a agruparse exitosamente con el Tratado de París de 1951 por el que se creaba la Comunidad Económica del Carbón y del Acero (CECA), la cual estaba integrada por Bélgica, Francia, República Federal de Alemania, Luxemburgo, Italia y Países Bajos. Con este tratado se pretendía impulsar el libre comercio, eliminando las barreras tarifarias y los controles cuantitativos.

Posteriormente, en 1957 se firmaron los Tratados de Roma por los que se creaba la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Comunidad Europea de la Energía Atómica (CEEA). El objetivo de la CEE era la creación de una Unión Aduanera de manera progresiva y de crear un Mercado Común en el que se garantizara la libre circulación de personas, servicios, capitales y mercancías. Los derechos de aduana e industriales quedaron totalmente eliminados el 1 de julio de 1968; y ciertas políticas comunes, principalmente en el ámbito agrícola y

³⁹ Chacholiades Miltiades, *Economía Internacional*, McGrawHill, México, 1992, pp. 291-294.

comercial, empezaron a crearse en esa época como complemento al Mercado Común.⁴⁰ De esta manera la integración de Europa Occidental comenzaba a marchar por buen camino.

Ya en 1973 el Reino Unido, Dinamarca e Irlanda se adhieren a estos tratados, siendo entonces nueve los países miembros. Asimismo, se da la creación del Sistema Monetario Europeo, el cual pretendía estabilizar los tipos de cambio y frenar la inflación, limitando el margen de fluctuación de cada moneda miembro en una pequeña desviación desde un tipo de cambio central, establecida por una unidad de cuenta europea común (ECU).

En la década de los ochenta con la adhesión de Grecia, España y Portugal, así como por la caída del Muro de Berlín surge la necesidad de nuevos cambios que culminan con el Tratado de la Unión Europea de 1991, a través del cual se decide crear una Unión Monetaria para 1999 con un calendario detallado.

Para 1995 aumenta a quince el número de Estados miembros con la adhesión de Austria, Finlandia y Suecia. Con esta adhesión podemos decir que concluye la integración de Europa Occidental de manera exitosa, ya que sus miembros son países del primer mundo y por tanto competitivos a nivel internacional.

Hoy en día, la Unión Europea es el bloque más avanzado, ya que es el único que actúa tanto en los sectores económico, social, político y las relaciones exteriores, siendo el logro más importante la circulación de una moneda única.

El bloque europeo constituye una de las principales economías mundiales, con un mercado formado por 322 millones de personas con los más altos ingresos per cápita a nivel mundial.⁴¹

Recientemente se suscribió en la reunión cumbre de Copenhague, la decisión de ampliar de 15 a 25 miembros, a partir del 1 de mayo de 2004. Estos países son Chipre, Lituania, Eslovenia, Estonia, Letonia, Eslovaquia, República Checa, Polonia, Hungría y Malta. Asimismo, se tiene el propósito de agregar a Bulgaria, Rumania y Turquía para el 2007.⁴²

El éxito que ha logrado la Unión Europea ha sido de tal magnitud que poco a poco el mundo comenzó a agruparse en varios bloques tomando como ejemplo la integración europea; sin embargo, los resultados han sido diversos debido a que el bloque europeo posee características únicas que han hecho posible sus excelentes resultados.

⁴⁰ www.ue2002.es/

⁴¹ *Idem.*

⁴² *Idem.*

1.5.2 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Este es el segundo bloque más importante y está conformado por Estados Unidos, México y Canadá; las negociaciones comenzaron en 1991 y su antecedente es un Tratado de Libre Comercio que ya existía entre Estados Unidos y Canadá desde 1989; es así como se firma en 1992 por el entonces secretario de comercio de México, Jaime Serra Puche, el ministro de Canadá, Michael Wilson, y la representante comercial de Estados Unidos, Carla Hills; y entra en vigor en 1994, constituyéndose así una zona de libre comercio entre los tres países y conformada por un mercado de más de 360 millones de personas.

En el tratado se establecen reglas y principios para la coordinación de políticas macroeconómicas entre los tres países; propicia la libre circulación de bienes y servicios; establece garantías recíprocas a la inversión y expresa compromisos conjuntos en materia de normas laborales fundamentales. De manera destacada define un plazo de 15 años para su plena vigencia, al que se llegará luego de superar tres etapas anteriores en las que se eliminarán en proporciones diversas los aranceles, permisos, cuotas, licencias y tarifas impuestas a la circulación de bienes y servicios.

Los objetivos del TLCAN se resumen en algunos puntos esenciales:

- + Integrar una región en donde el comercio de bienes y servicios y las corrientes de inversión sea más intenso, expedito y ordenado para beneficio de los consumidores e inversionistas de la región.
- + Eliminar barreras al comercio de bienes y servicios y auspiciar condiciones para una competencia justa.
- + Incrementar las oportunidades de inversión.
- + Proteger la propiedad intelectual.
- + Establecer procedimientos efectivos para la aplicación del tratado y la solución de controversias.
- + Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.⁴³

Sin embargo, a través del TLCAN lo que realmente se expresa es la interdependencia económica que siempre ha existido entre México y Estados Unidos; y es así que a diez años de la puesta en marcha del tratado, el comercio bilateral se ha incrementado de tal manera que México ha llegado a ser el segundo socio comercial más importante, sólo después de Canadá, de la principal potencia económica. Cabe destacar que previo al acuerdo comercial, en México se tuvo que dar una profunda reforma económica.

⁴³ Oropeza Arturo, México-Mercosur: un nuevo diálogo para la integración, Ediciones y Gráficos Eon, México, 2002, p. 165.

No obstante este incremento del comercio, los resultados no han sido del todo favorables para la economía mexicana, ya que muchos sectores, tales como el agropecuario, el ganadero y el auto transporte, lejos de verse beneficiados se han visto en desventaja frente a sus competidores norteamericanos, los cuales cuentan con el apoyo incondicional de su gobierno. Esto no es más que la extrema asimetría determinada por los distintos niveles de desarrollo entre México y Estados Unidos.

Por otro lado, existen diversos sectores en México que sí se han visto favorecidos con el TLCAN debido a que ha habido un incremento de las exportaciones, el empleo y las inversiones, entre los cuales podemos citar a las maquiladoras, destacando la rama automotriz, textil y eléctrico-electrónica (tal como se verá en el capítulo tres).

Cabe mencionar que estas empresas exportadoras son controladas por capital extranjero y que sus productos tienen un escaso contenido de insumos nacionales; pese a ello, estas empresas han sido el motor de crecimiento de la economía mexicana durante los últimos años.

De igual manera, lo que los Estados Unidos buscan con el tratado es implementar una estrategia comercial dirigida a crear una zona de libre comercio en América, teniendo como primera fase la conjunción de los mercados canadiense y mexicano, y de esta manera poder ser competitivos con el mercado europeo y japonés.

Es bajo este objetivo que surge la iniciativa de conformar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la cual es uno de los proyectos más ambiciosos, ya que sería la mayor zona de libre comercio del planeta y surgió del ex presidente de Estados Unidos, George Bush; actualmente su hijo continúa con las negociaciones.

En las negociaciones participan 34 países del continente americano. Por lo anterior, podemos ver que el principal objetivo de los Estados Unidos es controlar el mercado más grande del planeta.

1.5.3 FORO DE COOPERACIÓN ECONÓMICA ASIA-PACÍFICO

Como ya se mencionó anteriormente, en la actualidad existen una gran cantidad de bloques, y aunque los más importantes son los dos anteriores, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés) está configurándose como un gran bloque.

El APEC reúne a los países que bordean el Océano Pacífico con el objetivo de promover el libre comercio; está integrado por Australia, Brunei, Canadá, Corea

del Sur, Chile, China, Estados Unidos, Filipinas, Hong Kong, Indonesia, Japón, Malasia, México, Nueva Zelanda, Papúa Nueva Guinea, Perú, Rusia, Singapur, Taiwán, Tailandia y Vietnam.

Este Foro fue establecido en 1989 como respuesta al crecimiento que se dio en la interdependencia económica de estos países; en sus inicios comenzó como un diálogo informal y hoy en día es el principal vehículo para promover el libre comercio y la cooperación económica entre los países de la región.

Estos países no están estructurados como un bloque económico formal pero comparten estrategias comunes de apertura comercial y fomento a las exportaciones. En esta área se realiza el 45% de la producción mundial, más del 40% del comercio y 33% de la inversión internacional.⁴⁴

Japón es el principal motor económico de esta región, sin embargo, destaca el desarrollo económico logrado por los llamados "tigres asiáticos" o la primera generación de Nuevas Economías Industrializadas, en especial Taiwán, Hong Kong, Corea del Sur y Singapur, y la segunda generación, integrada por Malasia, Indonesia y Tailandia. Estos países han mantenido altas tasas de crecimiento en los últimos años. De acuerdo con el Banco Mundial, entre 1995-2005 los países del Asia-Pacífico mantendrán una tasa promedio de crecimiento económico del 7.9% que contrasta con el 3.8% que se le asigna a América Latina.⁴⁵

Los países antes mencionados, al igual que China son fuertes competidores de México por poseer mano de obra barata abundante y remunerada a un menor costo que en nuestro país.

El Asia-Pacífico continuará como un espacio de desarrollo económico con Japón como el principal proveedor de capitales en la zona.

⁴⁴ Millán Julio, *La Cuenca del Pacífico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992, p.24.

⁴⁵ Uscanga Carlos, "Política Exterior de Japón: estrategias de seguridad en el Asia-Pacífico", *Relaciones Internacionales*, No. 77, México, mayo-agosto 1998, p. 95.

CAPÍTULO 2

LA INSERCIÓN DE MÉXICO EN UN MUNDO GLOBALIZADO

En el presente capítulo se estudiarán los cambios que se han dado en la economía mexicana en las últimas décadas; es importante mencionar que dichos cambios responden a la necesidad que países en vía de desarrollo, como es el caso de México, tuvieron que realizar para poder insertarse en la dinámica de un mundo globalizado, el cual, como ya se ha mencionado con anterioridad surge en la década de los ochenta cuando el capitalismo triunfa sobre el socialismo y logra penetrar en economías antes prohibidas; asimismo, debemos tener presente que una de las características principales de este nuevo mundo globalizado es la interdependencia que existe entre las diversas economías.

Así, los países antes mencionados tienen que realizar cambios estructurales en sus economías y adoptar el modelo neoliberal impulsado por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, ya que ésta era la única opción que se tenía para que dichos países adoptaran las nuevas reglas de la economía mundial.

El estudio del desarrollo de la economía mexicana es necesario debido a que de cierta manera el modelo económico que se aplicó en el país al término de la Segunda Guerra Mundial, mejor conocido como modelo de economía cerrada, es contradictorio con el Programa de Industrialización Fronteriza (dentro del cual se encuentra inmerso el programa de maquiladoras) que se empezó a aplicar en la frontera norte en los años sesenta debido a que el primero se basaba en el mercado interno y el segundo se enfocaba en el exterior. Sin embargo, cuando el modelo de economía cerrada llega a su fin y la economía mexicana adopta un modelo neoliberal, el cual se basa en una apertura hacia el exterior, el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país se verá modificado, sobre todo cuando entra en vigor el TLCAN.

Por lo anterior, es interesante conocer por qué México termina con el modelo de economía cerrada y decide liberalizar su economía, siendo los cambios más importantes la entrada al GATT; la firma del TLCAN, entre otros acuerdos comerciales y la apertura a la Inversión Extranjera; cambios que sin duda alguna han modificado el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en el país.

De acuerdo a lo mencionado en párrafos anteriores, nos damos cuenta que es fundamental conocer el desarrollo de la economía mexicana en las últimas décadas para poder comprender el papel que la Industria Maquiladora de Exportación ha jugado en ésta y sobre todo conocer su importancia; sólo de esta manera podremos entender posteriormente la gravedad de la crisis que sufrió esta industria en el 2001-2002 y por tanto sus consecuencias para la economía nacional.

2.1 LA ECONOMÍA MEXICANA BAJO UN CONTEXTO DE ECONOMÍA CERRADA

México es un país rico en recursos naturales, razón por la cual a lo largo de su historia ha sido un gran exportador de materias primas (principalmente productos agrícolas y minerales), y dada su ubicación geográfica el principal destino de tales materias primas ha sido el mercado estadounidense, por lo que podemos ver que ambas economías han estado estrechamente vinculadas a lo largo de los años. Dicha situación se agudizó durante la Segunda Guerra Mundial, sin embargo, al término de ésta, México al igual que muchos países en vía de desarrollo, sobre todo latinoamericanos y asiáticos, decidió adoptar el modelo de economía cerrada para alcanzar su desarrollo económico. De esta manera, el objetivo que se perseguía al adoptar este modelo era llegar a ser un país industrializado utilizando sus recursos internos y no depender tanto del exterior para alcanzar tal objetivo.

Sin embargo, internamente no existían las condiciones adecuadas para que la industrialización se alcanzara a través del modelo de economía cerrada. A pesar de ello, el modelo estuvo vigente por más de tres décadas, pero al inicio de la década de los ochenta, factores tanto internos como externos hacen palpable el fracaso del modelo para la economía mexicana, por lo que a mediados de dicha década se decide abandonarlo y abrir la economía, es decir, adoptar un modelo neoliberal, en el cual se dará un gran impulso a las exportaciones.

Por lo anterior, conviene estudiar más detalladamente el desarrollo de la economía mexicana bajo el modelo de economía cerrada, ya que cuando este modelo está vigente, en la frontera norte se implementa el Programa de Industrialización Fronteriza y bajo el cual se desarrolló la Industria Maquiladora de Exportación. Cabe mencionar que ambos programas son opuestos entre sí, razón por la cual es interesante conocer el desarrollo del país bajo un contexto de economía cerrada y posteriormente conocer el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación bajo este modelo.

Es importante tener presente que el modelo de economía cerrada se divide en varias etapas, la primera de ellas se conoce como el modelo de sustitución de importaciones (ISI) y abarca de 1945 a 1958; las demás etapas son una continuación del ISI, dentro de éstas tenemos la que se conoce como desarrollo estabilizador y comprende de 1958 a 1970; posteriormente entre 1970 y 1982 se desarrolla la etapa conocida como desarrollo compartido, es en esta época cuando se hace palpable el fracaso del modelo de economía cerrada y se desarrolla el modelo monoexportador (basado en la exportación de petróleo), pero es en esta etapa en la cual culmina el modelo de economía cerrada en México y a ésta le sigue un modelo de economía abierta basada en el neoliberalismo.

2.1.1 LA APLICACIÓN DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO

A mediados de la década de los cuarenta, México al igual que varios países en vía de desarrollo, decidió adoptar el modelo de sustitución de importaciones como estrategia para alcanzar la industrialización y el desarrollo económico del país. El proteccionismo y una excesiva intervención gubernamental en la economía, al igual que estímulos (en su mayoría a inversionistas nacionales) para invertir en la industria son los rasgos más distintivos de este modelo.

Una de las causas por las que se decide adoptar el modelo de economía cerrada es debido a que durante la Segunda Guerra Mundial se redujeron considerablemente las importaciones de productos manufacturados, por lo que el Estado decide impulsar la producción interna y así comenzar a desarrollar la industria nacional.

Asimismo, poco a poco comenzaron a aplicarse elevados impuestos a las importaciones así como controles cuantitativos, por lo que en 1947 se crea el Comité Nacional para el Control de Importaciones. En este mismo año, 5000 fracciones elevan su impuesto de importación, introduciéndose por primera vez tarifas *ad valorem*. Ya para el año de 1958, del 57% del total de las fracciones que representaban el 75% de las importaciones se les aumentó su impuesto *ad valorem* en 5.6% promedio.⁴⁶

Por otra parte, en 1945 se crea la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, en la cual como su nombre lo indica empresas nuevas y necesarias podían disfrutar de amplias exenciones fiscales (tales como impuestos a la importación, renta y contribución federal a gravámenes locales) por cinco, siete o diez años según se clasificaran como fundamentales, de importancia económica y otras respectivamente.

Con el mismo objetivo se crea la Regla XI de la Tarifa General de Importación, mediante la cual se eliminan los impuestos a la importación para maquinaria y equipo que tiendan a fomentar el desarrollo industrial del país. Esta medida, al igual que la anterior, fue una de las más justas y que desgraciadamente los empresarios no supieron aprovechar, ya que sus objetivos no iban más allá del corto plazo (elevar su rentabilidad) y no se preocuparon por modernizar su maquinaria; por lo que en realidad ambas medidas sólo sirvieron en la práctica para incrementar la protección.

Todas las medidas mencionadas hasta el momento, tales como altos aranceles, los controles cuantitativos, la Ley de 1945 y la Regla XIV brindan protección a la industria nacional, es decir, el objetivo del ISI se cumple, ya que prácticamente la competencia extranjera queda nulificada.

⁴⁶ *Ibid* p. 76.

En cuanto a las acciones del Estado como inversionista en obras de infraestructura, podemos decir que es a partir de los años cincuenta que la intervención estatal para desarrollar industria de bienes de capital se activa con la creación de la Constructora Nacional de Carros de Ferrocarril, Diesel y Siderúrgica Nacional.

En esta etapa el sector agrícola sirve para apoyar al proceso de desarrollo industrial al proporcionar mano de obra y materia prima al sector industrial y divisas (a través de exportaciones) que permiten financiar parte de las importaciones de bienes intermedios y de capital para la industria.

2.1.2 EL DESARROLLO ESTABILIZADOR (1958-1970)

Los instrumentos proteccionistas más usados en esta etapa son altos aranceles y controles cuantitativos, por lo que en 1961 más de 600 fracciones fueron revisadas con el objeto de limitar las importaciones de acuerdo con las condiciones internas; para el siguiente año una tarifa *ad valorem* adicional del 10% se aplicó a un grupo de bienes de importación.⁴⁷ Si bien el incremento a los impuestos de importación se dio de manera gradual, llegó el momento en que prácticamente fue imposible importar cualquier tipo de mercancía por los elevados costos que ello significaba; lo que obviamente impidió que el país se modernizara y con ello se propició que la industria nacional se estancara debido a que la tecnología que ésta utilizaba era completamente obsoleta, por lo que el país no sólo no era competitivo a nivel internacional, sino que a nivel interno los productos eran costosos y de baja calidad.

Una característica importante de esta etapa, es que durante la vigencia de este modelo, el tipo de cambio fue controlado, por lo que éste se mantuvo a \$12.50 pesos por dólar por varios años.⁴⁸

Así, los controles cuantitativos aumentan poco a poco, ya que mientras en 1953 sólo 520 fracciones de la tarifa estaban sujetas a permiso previo,⁴⁹ para 1956 se controlaban 3388 fracciones (25% del total de fracciones); ya para el año de 1970 de las 30760 fracciones arancelarias existentes, el 68% estaban sujetas a licencias de importación, tal como se observa en el siguiente cuadro (2.1).

⁴⁷ *Idem.*

⁴⁸ Villarreal René, Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, un enfoque neoestructuralista (1929-1997), Fondo de Cultura Económica, México, 1997, p. 293.

⁴⁹ *Ibid.* p. 86.

Cuadro 2.1
Evolución de las importaciones controladas

Años	Totales	Controladas	% del total
1956	13395	3388	25.3
1960	14831	5088	34.3
1961	14233	6930	48.7
1962	14288	6743	47.2
1963	15496	8905	57.5
1964	18662	10751	57.6
1965	19495	11697	60.0
1966	20065	12440	62.0
1967	21823	14228	65.2
1968	24501	15778	64.4
1969	25975	16909	65.1
1970	30760	21009	68.3

Fuente: Villarreal René, Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México. un enfoque neoestructuralista (1929-1997), Fondo de Cultura Económica, México, 1997, p.86.

Quizá el argumento más utilizado para el establecimiento de estos controles cuantitativos así como de los elevados impuestos a la importación era que estos bienes se podían producir internamente, razón por la cual no era necesaria su importación.

Ahora bien, es importante destacar el papel que jugó el Estado como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos bajo el Modelo de Sustitución de Importaciones y razón por la cual en aquella época funciona como un Estado más que promotor, protector.

En 1960 se da la nacionalización de las empresas eléctricas que eran propiedad de compañías extranjeras. En 1971 pasa al Estado la empresa Teléfonos de México. De los años setenta a principios de los ochenta, el Estado va adquiriendo los ingenios azucareros así como empresas de productos pesqueros y dedicadas a la minería.⁵⁰ Podemos decir que la participación del Estado en la actividad económica culmina en 1982 con la nacionalización de la banca, pero es en esos años cuando comienza a hacerse palpable el fracaso del modelo de economía cerrada.

⁵⁰ Ortiz Arturo, México: pasado, presente y futuro, Tomo I, Siglo Veintiuno, México, 1996, p. 130.

Cuadro 2.2
Estructura de la inversión en México
(En porcentajes)

Periodo	Gubernamental	Empresa pública	Inversión privada
1940	19.678	19.143	61.178
1942	32.287	14.767	53.036
1944	24.387	14.883	60.729
1946	18.732	12.931	68.335
1948	17.863	16.674	65.462
1950	18.823	25.963	55.212
1952	20.581	20.356	59.061
1954	19.805	23.844	56.349
1956	14.855	18.678	66.466
1958	15.607	20.890	63.502
1960	12.161	24.520	63.317
1962	15.287	29.297	55.415
1964	18.451	29.161	52.386
1966	15.449	30.579	53.970

Fuente: Villarreal René, *op. cit.*, p. 78

De acuerdo al cuadro anterior (2.2) podemos ver que la inversión pública llegó a representar 45% en promedio de la inversión total en la década de los sesenta. La inversión pública en el área industrial continuó siendo prioritaria; para 1970, dicha inversión representó 2/5 partes del total de la inversión pública, siendo significativa en petróleo (18%), electricidad (14%) y siderurgia (2.5%), tal como lo podemos observar en el cuadro 2.3.

Cuadro 2.3
Inversión Pública Federal en México
(En porcentajes)

Concepto	1950	1958	1970
Industrial	30.0	33.76	37.19
Petróleo y petroquímica	14.0	21.44	17.98
Electricidad	13.0	7.46	13.71
Siderurgia	-	2.48	2.45
Otras	-	1.10	3.05
Minería	3.0	1.28	-
Bienestar Social	10.0	14.15	26.44
Transportes y comunicaciones	40.0	38.43	21.49
Fomento agropecuario	19.0	11.28	13.22
Administración y defensa	1.0	2.38	1.65
Gobierno Federal	42.0	43.0	36.22
<i>Inversión de org. y empresas públicas por sectores</i>	57.0	57.0	63.78

Fuente: Villarreal René, *op. cit.*, p. 92.

En cuanto al desarrollo de la Inversión Extranjera bajo un contexto de economía cerrada y que como sabemos se encuentra relacionada con la Industria Maquiladora de Exportación, podemos mencionar que la política era restringida, a excepción de las facilidades que se le otorgaba a la industria antes mencionada,

por lo que en los decenios de 1960 y 1970, cantidades importantes de Inversión Extranjera Directa ingresaron al país, precisamente bajo la modalidad de empresas maquiladoras. Sin embargo, en 1973 se modifica la Ley de Inversión Extranjera y a partir de este año se aprecian crecientes flujos de inversión.

Por otra parte, otra característica del país durante esta etapa fue un crecimiento económico pero con inflación y un gasto público creciente, el cual fue financiado con emisión primaria de dinero y endeudamiento tanto interno como externo; así como un creciente desequilibrio externo, el déficit en la balanza en cuenta corriente creció a una tasa promedio anual de 19.9% y de representar un valor de 152 millones de dólares en 1959 se elevó a 1,115 millones de dólares en 1970.⁵¹ Estos son sin duda alguna, síntomas de que el modelo no funcionaba, sin embargo, el gobierno no lo tomó muy en cuenta, a pesar de que el país se endeudaba cada vez más.

Entre los factores que podemos mencionar que contribuyeron a que el gasto público se incrementara son los subsidios y las exenciones fiscales que el gobierno otorgaba para dar incentivos a las inversiones.

**Cuadro 2.4 La deuda pública en México
(Porcentajes del PIB a precios corrientes)**

	1950	1958	1967
Endeudamiento total	11.5	10.2	20.9
Interno	4.8	4.0	11.9
Externo	6.7	6.2	9.0

Fuente: Villarreal René, *op. cit.*, p. 94.

De acuerdo a todo lo anterior, podemos percatarnos que el modelo de crecimiento económico que el país adoptó al término de la Segunda Guerra Mundial, no logró el desarrollo e industrialización que se perseguían, sin embargo, tuvieron que pasar algunos acontecimientos más a nivel tanto interno como externo para que los gobernantes del país se dieran cuenta que el modelo de economía cerrada había llegado a su fin y que era necesario cambiar de modelo por uno más acorde con la realidad que se vivía a nivel internacional, pues el mundo estaba cambiando y la globalización penetraba poco a poco por todos los países.

El gran logro del modelo de crecimiento estabilizador fue haber alcanzado un equilibrio interno (crecimiento con estabilidad de precios) a costa de un continuo y permanente desequilibrio externo financiado con capital extranjero y de un creciente déficit gubernamental financiado con endeudamiento interno y externo.⁵²

⁵¹ Villarreal René, *op. cit.*, p. 82.

⁵² *Ibid.* p. 95.

2.1.3 EL DESARROLLO COMPARTIDO (1970-1982)

Ante el fracaso del modelo de desarrollo estabilizador, el gobierno mexicano bajo el mandato de Luis Echeverría pone en práctica el modelo de desarrollo compartido, que pretendía alcanzar un crecimiento económico acompañado de equidad para todos los grupos sociales.

En esta tercer etapa del modelo de economía cerrada, la participación del Estado llegó a ser de tal magnitud que las palabras del ex presidente José López Portillo en su sexto informe de gobierno lo resumen clara y brevemente al decir que: "Las empresas paraestatales producen todo el petróleo y la petroquímica básica que el país consume y exporta, generan la totalidad de la electricidad consumida, producen casi el 100% de los fertilizantes y el 60% del acero. En el área de alimentos, las empresas públicas participan con las $\frac{3}{4}$ partes de la producción de azúcar. En materia de auto transporte producen el 100% de los autobuses de pasajeros."⁵³

En 1980 y 1981 las empresas públicas industriales contribuyeron con el 30% de ingresos tributarios del gobierno federal, con el 70% de la exportación de mercancías y con el 19% de la formación bruta de capital fijo, además de que dieron ocupación a cerca de 475 mil trabajadores.⁵⁴

Podemos ver que durante el desarrollo compartido, la participación del Estado en todos los ámbitos fue sumamente excesiva y desgraciadamente no fue bien aprovechada para que el desarrollo económico del país se alcanzara, pues lejos de que el país mejorara, la industria nacional poco a poco fue quedando rezagada hasta que llegó a ser obsoleta y por tanto México se convirtió en un país no competitivo a nivel internacional y poco atractivo para los inversionistas por los elevados costos que significaba invertir en el país.

Entre las causas que podemos citar a nivel interno como muestra clara que era irremediable continuar con el modelo de economía cerrada para alcanzar el desarrollo e industrialización del país tenemos que en 1976 y con 22 años de una tasa de cambio fija, el gobierno se ve en la necesidad de devaluar la moneda de \$12.50 a \$19.70 pesos por dólar, esto se debió a que el desequilibrio externo había alcanzado magnitudes de 4,500 millones de dólares y se tenía una deuda pública externa de 20,000 millones de dólares.⁵⁵

Por lo anterior, México se ve en la necesidad de firmar un convenio con el Fondo Monetario Internacional en ese mismo año; y como es sabido, el Fondo impuso ciertas condiciones al gobierno de México para otorgarle ayuda, tales como recortes al gasto público, reducción de déficit presupuestario y restricción en

⁵³ López Portillo José, Sexto informe de gobierno, Secretaría de Educación Pública, México, 1982, p. 30.

⁵⁴ *Ibid.* p. 35.

⁵⁵ Villarreal René, *op. cit.*, p. 293.

la política salarial; sin embargo, gracias al petróleo que se descubre en el país, se pueden obtener nuevos ingresos y las medidas propuestas por el Fondo no se aplican en su totalidad, pero éste es el primer síntoma de que el contexto de economía cerrada pronto llegaría a su fin y que poco a poco se comenzaría a liberalizar la economía.

En esta crisis que se presentó, quedaron claras las inadecuadas estrategias y políticas de industrialización y comercio exterior que se aplicaron en el país bajo el modelo de economía cerrada y que condujeron a una excesiva protección y sesgo antiexportador, así como a una ineficiente articulación intraindustrial e intersectorial y que finalmente impidieron el desarrollo del país.

2.1.4 EL MODELO MONOEXPORTADOR

La última etapa que comprende el modelo de economía cerrada en México es conocida como modelo monoexportador debido a que ante los problemas que padecía la economía mexicana, los nuevos descubrimientos de yacimientos petroleros en 1976 serían la salvación para la economía del país a través de la exportación de este recurso.

Por lo que una vez que la economía mexicana se petroliza, las condiciones económicas mejoran notablemente entre 1977 y 1981, en este último año, el energético representó el 75.1% del total de las exportaciones, en contraste con el 10% correspondiente a 1977.⁵⁶

Desgraciadamente este auge petrolero y por tanto de la economía mexicana duró muy poco tiempo, ya que en 1982 caen los precios internacionales del petróleo, aunado a esto se da una fuga de capitales del país; por tanto la economía mexicana entra en un período de crisis que finalmente termina en una nueva devaluación y el nuevo tipo de cambio en febrero es de \$37.66 pesos por dólar y para el mes de julio la cifra asciende a \$49 pesos. A pesar de la devaluación, el desequilibrio externo no puede corregirse y el país se ve en la necesidad de acudir a la ayuda del Fondo Monetario Internacional, solicitando un préstamo de 4,500 millones de dólares.⁵⁷

Aunado a esto, las importaciones de manufacturas se incrementaban poco a poco, ya que en 1970 representaban sólo el 20% y para 1980 la cifra ascendió a 28%.⁵⁸

⁵⁶ Ojeda Mario, México: el surgimiento de una política exterior activa, Secretaría de Educación Pública, México, 1986, p. 104.

⁵⁷ *Idem.*

⁵⁸ Villarreal René, *op. cit.*, p. 295.

Es bajo estas circunstancias que en el año de 1982, México se ve en la necesidad de firmar una carta de intención, la cual tendría una duración de tres años, y en realidad marca los inicios de la apertura económica del país. Contiene 29 puntos donde el gobierno mexicano fundamenta la aplicación de nuevos lineamientos de política económica y es en los puntos 25 y 26 donde se cita el proceso de apertura, el punto 26 dice:

"En las distintas fases del programa, se harán las revisiones requeridas para racionalizar el sistema de protección, incluyendo la estructura arancelaria, los incentivos a la exportación y el requisito del permiso previo para importar. La revisión, cuyos resultados serán objeto de consulta, tendrá como propósito, reducir el grado de protección para lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo, de fomentar activamente las exportaciones de bienes y servicios y, de evitar utilidades excesivas por las ventajas oligopólicas que derivan del sistema de protección. Al mismo tiempo, la revisión de la política de protección tomará en cuenta las prácticas indebidas de competencia comercial que se originan en políticas de dumping y de otros países exportadores. En el marco de la política de racionalización al sistema de protección, se propiciará una mayor integración del aparato industrial mexicano con el fin de hacerlo más eficiente."⁵⁹

En resumen, en la carta se proponen los siguientes lineamientos:

- + Mejorar las finanzas públicas del Estado mediante:
 - Reducir el déficit público en relación al PIB de un 16.5% a 8.5% en 1983 y a un 5.5% en 1984.
 - Revisar precios deficitarios y servicios que presta el Estado.
 - Combatir la evasión fiscal.
 - Racionalizar el gasto público.
 - Reducir subsidios.
- + Alentar al ahorrador con tasas de interés atractivas y fomentar el mercado de valores.
- + Flexibilización de la política de precios.
- + Flexibilización del control de cambios.
- + Apertura a las mercancías del exterior y eliminación del proteccionismo a nuestra industria.⁶⁰

Podemos concluir que en un principio, el objetivo básico del modelo de economía cerrada que era la industrialización del país sí se cumplió, ya que se logró la creación de una amplia base industrial; sin embargo, factores como la excesiva orientación hacia el mercado interno, el creciente endeudamiento externo, la falta de competitividad y la incapacidad para generar suficientes empleos, provocan la reorientación de este modelo, fomentando así las

⁵⁹ Ortiz Arturo, Política económica de México 1982-1995, los sexenios neoliberales, Nuestro Tiempo, México, 1995, p. 53.

⁶⁰ *Ibid.* p. 54.

exportaciones, sobre todo petroleras, pero ante la crisis internacional del petróleo que se da en 1982, el modelo de economía cerrada llega a su fin debido a su fracaso a nivel interno y a que a nivel internacional las condiciones económicas habían cambiado; de tal forma que el mundo se encontraba en un proceso de globalización y era necesario que México se insertara a la nueva dinámica a través de un cambio en su modelo económico, pasando así de una economía cerrada a una economía abierta.

2.2 CAMBIO DE MODELO: LA LIBERALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

El modelo de economía cerrada prácticamente llega a su fin cuando México firma la carta de intención con el Fondo Monetario Internacional en 1982, ya que en ésta quedó plasmado que México iniciaría un proceso de apertura hacia el exterior; además la situación internacional así lo exigía, debido a que varios países en vía de desarrollo, principalmente los asiáticos, de igual manera habían abandonado el modelo de economía cerrada y habían adoptado el modelo neoliberal. De esta forma, se iniciaba una nueva competencia entre estos países y dentro de la cual, sólo aquellos que realmente fueran competitivos podrían progresar, pues uno de los rasgos distintivos de esta nueva realidad internacional es la calidad y la eficiencia en la producción. Asimismo, es importante mencionar que si bien algunos países latinoamericanos también adoptan este nuevo modelo neoliberal a temprana hora, sus resultados no son lo esperado, prácticamente sólo el caso de México y Brasil son exitosos, los cuales de cierta forma sí cumplen el tan anhelado objetivo de desarrollo económico e industrial bajo este nuevo modelo.

Cambio estructural, reconversión industrial, modernización y descentralización serían en adelante las palabras utilizadas por el gobierno para llevar a cabo un cambio de modelo por uno de economía cerrada a uno de economía abierta.

Debemos destacar que cuando la economía mexicana se liberaliza y comienzan a firmarse acuerdos comerciales, entre los que destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, la Industria Maquiladora de Exportación comienza a sufrir modificaciones en cuanto a su forma de operación, y de cierta forma se pierde el atractivo que la caracterizó durante el modelo de economía cerrada, razón por la cual conviene estudiar los cambios más relevantes que se dieron en la economía mexicana y que han afectado el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en el país.

Ahora bien, fue al ex presidente Miguel de la Madrid a quien correspondió realizar los cambios estructurales que requería la economía, es decir, dejar atrás el modelo de economía cerrada y en su lugar aplicar el modelo neoliberal, por lo que el primer paso fue la reducción de aranceles así como la eliminación de

permisos previos a la importación, con lo cual se inicia formalmente el abandono de la política proteccionista; posteriormente, México ingresaría al GATT y a partir de entonces iniciaría una serie de negociaciones comerciales, entre las que destaca la firma del TLCAN; asimismo modificaría la Ley de Inversión Extranjera, convirtiendo así al país en un mercado altamente atractivo por su cercanía geográfica con el mercado más grande del mundo. A nivel interno se estableció en 1983 el Sistema Nacional de Planeación Democrática y del cual se deriva el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, cabe destacar que ambos programas iban acorde con las instrucciones del Fondo Monetario Internacional.

En primera instancia se redujeron al mínimo las fracciones de importación bajo el sistema de permiso previo que de 100% en 1983 finalizó en 3.8% en 1987. De igual forma, bajó la tasa media arancelaria que de 1982 a 1987 pasó de 27% a 10%.⁶¹ Estas medidas son sin duda alguna de gran relevancia para impulsar el comercio exterior del país, sobre todo en cuanto a importaciones se refiere, por lo que rápidamente una gran cantidad de productos de calidad y a bajos precios comenzaron a llegar y esto se tradujo en una desventaja para la industria nacional, ya que no estaba preparada para una drástica apertura.

Otra de las acciones que se iniciaron en cuanto a comercio exterior se refiere, fue la promoción de exportaciones no petroleras en un intento por hacer crecer la economía. Es así que en 1985 el sector primario y extractivo contribuían con 62.4% de la exportación total, predominando la exportación de petróleo; ya para 1986 este indicador empezó a disminuir, hasta llegar en 1993 a un porcentaje de 19.6%, en el que el petróleo participó tan sólo con 14.2%.⁶²

Obviamente, bajo el nuevo modelo caracterizado por una amplia apertura al exterior, el papel del Estado cambiaría, pasando de una fuerte intervención a uno meramente regulador, dando paso a una amplia participación del sector privado en la economía.

De esta manera, en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se aborda el tema de las empresas paraestatales, se reconoce que éstas no lograron alcanzar los objetivos económicos y sociales que perseguían, por lo que resultaba necesario realizar una evaluación de sus resultados para determinar su futuro e iniciar un proceso de adquisición, fusión, liquidación o venta. El objetivo era promover "no un Estado más grande sino más fuerte y eficiente,"⁶³ por lo que se delinearon las áreas en las que se especializaría cada agente económico: público, privado nacional, social e Inversión Extranjera. Se establecen las áreas consideradas estratégicas y las cuales quedarían reservadas al Estado.

⁶¹ Villarreal René, *op. cit.*, p. 547.

⁶² Bizberg Ilán, México ante el fin de la guerra fría, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1998, p. 174.

⁶³ Ortiz Arturo *op. cit.*, México: pasado, presente y futuro, p. 137.

Si bien es en el gobierno de Miguel de la Madrid donde se inicia este proceso de privatizaciones, posteriormente Carlos Salinas de Gortari daría continuidad a esta ola privatizadora y de la misma manera en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 se señala que se terminaría con los subsidios y que se seguirían transfiriendo al sector privado parte de las actividades económicas.

Cuadro 2.5
Evolución del sector paraestatal

Año	Organismos descentralizados	Empresas de participación mayoritaria	Fideicomisos públicos	Empresas de participación minoritaria	Total
1982	107	744	231	78	1155
1983	97	700	199	78	1074
1984	95	703	173	78	1049
1985	96	629	147	69	941
1986	94	528	108	7	737
1987	94	437	83	3	617
1988	89	252	71	0	412
1989	88	229	62	0	379
1990	82	147	51	0	280
1991	78	120	43	0	241
1992	82	100	35	0	217
1993	82	99	32	0	213
1994	81	106	28	0	215

Fuente: Ortiz Arturo, *op. cit.*, Política económica de México 1982-1995, los sexenios neoliberales, p. 139.

La privatización incluyó los bancos, las industrias de fertilizantes y siderúrgicas, empresas de bienes de capital, de telefonía, aviación, algunas mineras, los ingenios azucareros, de productos pesqueros y los ferrocarriles, entre otros. Lo que podemos observar es que a nivel general, la privatización se da en industrias altamente rentables, por lo que rápidamente el manejo de los sectores más importantes de la economía mexicana (a excepción del petróleo y la electricidad) quedó en manos del sector privado.

De las 418 empresas que abarcó el proceso de desincorporación realizado de 1988 a 1994, 160 empresas fueron vendidas, 152 liquidadas, 51 extinguidas, 17 fusionadas, 11 transferidas y 27 cambiaron su estatuto legal. Las ventas más importantes fueron sin duda los bancos comerciales, Telmex, Mexicana de Aviación, Cananea, Diesel Nacional, Conasupo, Altos Hornos y Aseguradora Mexicana.⁶⁴ Aunque estas empresas fueron adquiridas en su mayoría por empresarios mexicanos, la participación de capital extranjero es considerable, ya que representó el 20.4% del total.

En la práctica, la venta de las empresas paraestatales significó en primera instancia el saneamiento de las finanzas públicas, sin embargo, esto fue sólo algo

⁶⁴ *Ibid.* p. 150.

momentáneo, pues al poco tiempo se tenía una deuda pública mayor que la que se tenía antes de que iniciara el proceso privatizador.

Es importante mencionar que para que se llevaran a cabo todas estas privatizaciones al igual que varias reformas económicas, se tuvieron que reformar varios artículos de la Constitución Política Mexicana, entre los cuales destacan el artículo 27 (el cual implicó la privatización del ejido y de la propiedad comunal) y 28 (referente a la privatización bancaria). Además se modificaron varias leyes y reglamentos que regulan diversas actividades económicas. Todos estos cambios fueron parte de lo que se conoció como "reforma del Estado".

Debemos destacar que el cambio de modelo en México se debió tanto a presiones internas como externas. A nivel interno, la misma situación económica e industrial evidenciaba que era urgente un cambio en el modelo de desarrollo, ya que existían rezagos productivos, bajos niveles de ahorro interno, entre otras causas.

En cuanto al sector externo se refiere, varios países, pero sobre todo Estados Unidos pedían la liberalización de la economía mexicana, ya que veían en México un lugar atractivo para invertir debido a su situación geográfica, sus recursos naturales, sus bajos salarios, su estabilidad política, entre otras razones. Otra causa fue la reestructuración del capitalismo a nivel mundial, lo que llevó a la economía mexicana a integrarse a la de Estados Unidos.

De tal forma, que una de las presiones que comenzaron a utilizar los Estados Unidos fueron las políticas proteccionistas para las exportaciones mexicanas, argumentando que éstas eran subsidiadas por el gobierno; por lo que implementó altos aranceles en algunos productos, entre los que destacan el calzado, el brandy, las escobas y los textiles, así como cuotas a productos como el azúcar, lácteos, textiles y siderurgia, entre otros. Asimismo, se implementaron medidas sanitarias, fitosanitarias y demandas por prácticas desleales.⁶⁵ El objetivo que Estados Unidos perseguía con la apertura de la economía mexicana era mejorar la situación de su balanza comercial y de su industria manufacturera.

El cambio de modelo económico en México sería el camino para eliminar las trabas a nuestras exportaciones y estimular mayor Inversión Extranjera (mediante la participación de las empresas transnacionales), para así dinamizar la industria nacional y mejorar la situación del sector externo. Uno de los primeros pasos fue otorgarle al sector privado nacional y extranjero sectores altamente rentables.

De igual forma, se pretendía aumentar la utilización de la capacidad productiva, estimular la inversión interna, crear fuentes de empleo y mejores condiciones salariales, así como facilitar la entrada de tecnología. La prioridad sería el sector exportador ya que se le otorgó el papel propulsor del crecimiento. La realidad de todos estos cambios fue que México se ajustó a las necesidades de las leyes

⁶⁵ Huerta Arturo, Riesgos del modelo neoliberal, Diana, México, 1993, pp. 19-20.

comerciales de los Estados Unidos y a la expansión del capital transnacional que exigía ventajas para obtener altas utilidades en países endeudados.

2.3 LA ADHESIÓN MEXICANA AL GATT

A pesar de que la apertura comercial en México se inicia cuando se firma la carta de intención con el Fondo Monetario en 1982, no es sino hasta el año de 1986 cuando a nivel internacional se reconoce formalmente la liberalización de la economía mexicana con la adhesión del país al GATT;⁶⁶ quizá esto se deba a que se ha querido minimizar el papel que han jugado los organismos internacionales en el proceso de apertura de las economías en vía de desarrollo y generalmente se dice que estos cambios los realizan los países de manera unilateral. El hecho de pasar a ser parte del GATT significó un cambio estructural para la economía mexicana.

Ya en algunas ocasiones cuando aún estaba vigente el modelo de economía cerrada en el país, se había pensado en la posibilidad de ingresar al GATT pero precisamente era contradictorio ingresar a este organismo que promovía el libre comercio y mantener una economía cerrada; además se consideraba que el Estado perdería autonomía. Cuando se creó el GATT en 1948, México rechazó ser parte integrante por considerar que las decisiones las tomarían las grandes potencias comerciales; sin embargo, México asistió a las diversas Rondas de Negociación en calidad de observador, por lo que siempre estuvo vinculado con los problemas y discusiones sobre el comercio mundial.

En 1973 cuando se celebró la Ronda Tokio, México tuvo una participación importante con José López Portillo, quien se desempeñara en ese entonces como Secretario de Hacienda y Crédito Público; expresó la urgencia que tenían los países en vía de desarrollo de beneficiarse de las negociaciones del GATT, fueran o no miembros, asimismo, recaló la necesidad de una reglamentación de las barreras no arancelarias y códigos de conducta.⁶⁷ Podemos darnos cuenta una vez más que el gobierno se daba cuenta que el modelo de economía cerrada ya no funcionaba y entonces se comenzaban a buscar alternativas.

Posteriormente, en 1978 por presiones básicamente de Estados Unidos y cuando el país aún se encontraba bajo el modelo de economía cerrada, se solicita formalmente la incorporación al GATT; éstos eran los primeros intentos por modernizar la política comercial del país. Por lo que en 1979 el gabinete del

⁶⁶ Es conveniente tener presente que la importancia de un país de pertenecer al GATT-OMC radica en que en un mundo globalizado pertenecer a tal institución proporciona seguridad y certidumbre a los flujos de comercio internacional. México se constituyó en el miembro número 92 del GATT.

⁶⁷ Ayala Miguel, Transición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México, UNAM/ENEP Aragón, Tesis profesional, 1995, p.54.

entonces presidente José López Portillo integró todo un grupo de negociadores que elaboraron un protocolo de adhesión mediante el cual se establecían los derechos y obligaciones para México, pero al realizarse una consulta popular sobre las ventajas y desventajas de ingresar, éste fue rechazado, quedando claro entonces que las circunstancias a nivel interno no eran las más adecuadas por lo que esta idea se pospuso y correspondería al gabinete del presidente Miguel de la Madrid concretar la adhesión.

Entre las ventajas que se argumentaban para ingresar al GATT, podemos mencionar que la calidad de la producción nacional mejoraría, se tendría acceso a nuevos mercados, además de que los principales socios comerciales del país eran miembros de este acuerdo. Por su parte, el principal argumento en contra era que los únicos beneficiados son los países desarrollados, y a nivel interno la pequeña y mediana empresa se encontrarían en dificultades y el desempleo aumentaría.

Parte de la declaración pública que realizó López Portillo y mediante la cual se daba a conocer que México no ingresaría al GATT fue la siguiente:

“No se reconocen los elementos plenamente necesarios de protección e impulso que requiere la flexibilidad de nuestro desarrollo económico conforme al plan global y a los planes sectoriales. Sus ventajas son más aparentes que reales, aún cuando están resueltas las normas que se estiman fundamentales. Muchas cuestiones todavía no están definidas, y dentro de las negociaciones multilaterales, como los códigos de salvaguarda, la naturaleza del código que va a resultar de lo que técnicos llaman la Ronda Tokio, las negociaciones al acceso de suministros de las partes contratantes es una de las cuestiones que más nos inquietan en sus términos y en relación con nuestra propuesta, ante las Naciones Unidas del Plan Mundial Energético.”⁶⁸

Por otro lado, las presiones de Estados Unidos continuaban, su argumento era que no podía otorgar a México el trato de nación más favorecida al no ser miembro del GATT y que sancionaría con impuestos compensatorios a productos extranjeros subsidiados (como era el caso de algunos productos mexicanos) por causar perjuicio a la industria norteamericana.

Después de un par de años y cuando las circunstancias a nivel tanto interno como externo habían cambiado, México solicitó formalmente su adhesión al GATT el 25 de noviembre de 1985 (para lo cual se formó un grupo intersecretarial) pero no es sino hasta el 24 de agosto de 1986 cuando llega a ser miembro pleno; con esta aceptación se consolidan sus esfuerzos por liberalizar la economía del proteccionismo que la caracterizaba y abrir la misma a la competencia internacional. Este hecho significó el final de una etapa en la historia de la política económica del país, pues marca el fin de los excesivos niveles de protección comercial a la industria mexicana y comienza la apertura comercial a través de una serie de negociaciones comerciales. Dicho de otra forma, este suceso

⁶⁸ *Ibid*, p.65.

significó la institucionalización a nivel internacional de la apertura de México al exterior en el aspecto comercial, vinculado a los compromisos contraídos con el Fondo Monetario Internacional; al igual que se tradujo en un paso más hacia la integración comercial con los Estados Unidos.

De acuerdo al Protocolo de Adhesión, quedó plasmado que México era un país en vía de desarrollo, por lo que al menos teóricamente recibiría un trato de reciprocidad en las negociaciones internacionales, al igual que se consideran algunos sectores estratégicos como la agricultura y los energéticos; se protegen algunas ramas, principalmente dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica, las cuales se considera necesario protegerlas.⁶⁹

Dicho protocolo consta de catorce párrafos de los cuales once forman parte de lo que se conoce como "protocolo estándar" que es el que utilizaron casi todos los países que se integraron al GATT; un párrafo preambular y tres párrafos operativos adicionales que fueron los que cubrieron los intereses particulares de México.⁷⁰

En materia arancelaria con motivo de su adhesión, México estaba dispuesto a consolidar un arancel máximo del 50% para la totalidad de su tarifa de importación, incluyendo los sectores objeto de sus programas de desarrollo y auxilio a la población; utilizables hasta ocho años con un aumento del 25% que se recaudarían en ese mismo plazo al mismo nivel, esto es al 50%.⁷¹

Debemos recordar que algunos permisos previos de importación se habían eliminado y de igual forma se habían reducido enormemente los aranceles antes de la entrada de México al GATT pero cuando el país se convierte en miembro pleno de este organismo se adopta un calendario de desgravación arancelaria que hizo que en cinco años, el régimen comercial mexicano pasara a ser uno de los más cerrados a uno de los más abiertos del mundo.

Otro cambio que se llevó a cabo como consecuencia de la entrada de México al GATT fue la reforma al sistema aduanero mexicano, mediante la cual se implementó el sistema aduanero armonizado con el fin de facilitar el proceso de clasificación arancelaria y así contribuir al intercambio comercial; de igual manera, los bienes importados en adelante se someterían al mecanismo de selección aleatorio para determinar si se practicaría o no el reconocimiento aduanero, con lo que disminuirían de cierta manera los obstáculos a las importaciones.

Podemos darnos cuenta que el grado de apertura económica que se había realizado en el país previo al ingreso del GATT, significó que cuando se da formalmente el ingreso, los ajustes en materia comercial que se tuvieron que realizar fueron mínimos y que de cierta forma ya se vislumbraban. Entre los

⁶⁹ Ortiz Arturo, *op. cit.*, México: pasado, presente y futuro, p. 177.

⁷⁰ Ayala Miguel, *op. cit.*, p. 69.

⁷¹ *Idem.*

principales beneficios que obtuvo México fue que ahora tenía la posibilidad de recurrir a una instancia jurídica internacional para la solución de controversias comerciales y gozaría de todas las concesiones negociadas por las partes contratantes, asimismo las exportaciones tendrían asegurado un acceso a los diversos mercados.

Los principales compromisos que México adquirió con su ingreso al GATT fueron dos: se comprometió a permitir la entrada de mayor Inversión Extranjera y a continuar disminuyendo los aranceles.

A nivel interno, se dijo que el propósito del gobierno mexicano al ingresar al GATT era expandir y abrir el mercado al exterior, pero que protegería en un primer momento sectores estratégicos como la agricultura y los energéticos, al igual que algunas ramas dominadas por las transnacionales como la automotriz y la farmacéutica. Por lo que inicialmente, estos sectores no sufrieron los efectos de la apertura comercial.

Sin embargo, vemos que el ingreso de México al GATT se debió una vez más a necesidades internas y a presiones de Estados Unidos. Esto significó un éxito para los acreedores externos y sólo para un pequeño grupo de empresarios mexicanos, ya que en general, la mayoría de los empresarios mexicanos se vieron desfavorecidos debido a que en México la mayor parte de las empresas son micro y pequeñas.

Por lo que rápidamente la industria mexicana fue dominada por subsidiarias de las empresas transnacionales, las cuales se especializaron en componentes de productos para exportación. Ciertamente estas empresas son dotadas de la mejor tecnología disponible, pero su expansión está limitada por los propios intereses de dichas empresas; por lo que su establecimiento para el desarrollo del país puede calificarse como precario, pues se ha consolidado una reducida planta industrial avanzada pero con poco arraigo y encadenamiento al resto de la industria nacional. Por lo que muchas empresas mexicanas al no poder competir con las empresas transnacionales se convirtieron en comercializadoras y otras cerraron definitivamente.

Otro efecto derivado de esta apertura es que la actividad manufacturera ha aumentado su contenido de importación, sacrificando integración nacional. Obviamente los equipos e insumos intensivos en ciencia continúan siendo adquiridos en el extranjero, lo que ensancha la brecha tecnológica entre México y los países industrializados.

A pesar de lo anterior, cuando México se adhiere al GATT y las principales corporaciones transnacionales empiezan a verlo como un lugar atractivo para invertir, el gobierno se da cuenta que la adhesión al organismo que regula el comercio internacional no es suficiente por lo que el siguiente paso sería iniciar negociaciones comerciales con diversos países ya que hasta entonces tales

negociaciones sólo se habían dado dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Los resultados que ha obtenido México a raíz de su ingreso al GATT, hoy OMC han sido de tal magnitud que el país se ha convertido en una potencia comercial y en un centro de negocios internacionales; esto se debe en gran parte a la ubicación geográfica de México ya que a menudo las grandes empresas transnacionales aprovechan esta ventaja para llegar al mercado estadounidense. Asimismo y como consecuencia de lo anterior, la presencia de México en los mercados internacionales se ha incrementado considerablemente a través de las exportaciones de diversos bienes, y ya no sólo petróleo como ocurrió en el pasado, por lo que también el país se ha convertido en una potencia exportadora.

2.4 LA FIRMA DE ACUERDOS COMERCIALES.

Como ya hemos visto, cuando México ingresa al GATT, se consolida formalmente su proceso de apertura comercial mediante la instauración del modelo neoliberal propuesto por los países desarrollados; por lo que podemos decir que el país había respondido positivamente ante los cambios económicos que se habían presentado a nivel mundial, mejor conocidos como globalización.

De esta forma, una vez que México se encontraba inmerso en el proceso de la globalización, el siguiente paso sería la negociación de diversos acuerdos de libre comercio, pues no era suficiente con ser miembro del GATT, ya que como país en vía de desarrollo se debían buscar todos los medios para alcanzar la tan anhelada industrialización y el desarrollo en sus ámbitos social, político y económico del país.

Debido a las circunstancias que habían prevalecido en el país por varias décadas, prácticamente las negociaciones comerciales hasta ese entonces habían sido nulas, se habían limitado a las que se daban en el marco del ALADI, por ser América Latina un socio comercial natural e histórico pero esta situación cambiaría profundamente en pocos años.

La tendencia global a la formación de bloques regionales y la crisis del agotamiento del Modelo de Sustitución de Importaciones en el país, así como la necesidad de promover la competitividad de las empresas nacionales fueron los hechos que hicieron pensar en la búsqueda de diversos socios comerciales. Con esto se reforzaría la apertura económica y se impulsarían las exportaciones.

Sin embargo, se ha criticado que el proceso de liberalización en México, desde la entrada al GATT hasta la firma de los diversos acuerdos comerciales (sobre todo el TLCAN) se ha desarrollado de manera radical, dejando en desventaja a

las empresas privadas nacionales al no poseer condiciones de alta competitividad, característica que sí poseen las empresas transnacionales.

2.4.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE

Si bien en la actualidad, México ha firmado varios acuerdos de libre comercio con diversos países y los cuales son importantes, atención especial merece el TLCAN por dos razones básicas: en primer lugar, los Estados Unidos han sido históricamente debido a nuestra vecindad geográfica nuestro principal socio comercial; el otro motivo es porque nuestro principal tema de estudio se encuentra directamente relacionado con la economía estadounidense.

Desde mediados de 1980 diversas iniciativas sentaron las bases de la liberalización comercial entre los tres países, la más significativa se dio en 1987 cuando México firmó un Convenio Marco Bilateral sobre Principios y Procedimientos con Estados Unidos y en el cual se estableció un mecanismo de consulta en áreas sensibles como textiles y vestido, agricultura, acero, inversión, propiedad intelectual y servicios.⁷²

Para México la firma del TLCAN significó la culminación de toda una etapa mediante la cual el desmantelamiento del proteccionismo, la privatización, la desregulación de los mercados y la apertura económica se recompensan con el acceso en condiciones privilegiadas al mercado más grande del mundo.

Como sabemos, el tratado fue firmado en 1992 y entra en vigor el 1 de enero de 1994, formándose así una zona de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México, la cual sigue las reglas y principios de la OMC. En el tratado se especifican los ritmos y las etapas en que se eliminarán los permisos, cuotas, licencias, tarifas y aranceles; definiéndose un plazo de quince años para su plena vigencia. Asimismo los tres países expresan las aspiraciones de promover el empleo y el crecimiento económico, aumentar la competitividad de las empresas en congruencia con la protección del ambiente, proteger y hacer efectivos los derechos laborales y mejorar las condiciones de trabajo.

El texto del acuerdo consta de 22 capítulos que se distribuyen en ocho partes, cuenta con anexos que se integran en el capitulado, así como de notas. De particular importancia por sus implicaciones económicas y para nuestro tema de estudio es la parte segunda, relativa al comercio de bienes y dentro de la cual se encuentra lo relativo a la Industria Maquiladora de Exportación.

⁷² Clavijo Fernando, La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial. Fondo de Cultura Económica, México, 1994, pp. 45-46.

Los principales aspectos del TLCAN los podemos resumir de la siguiente manera: elimina gradualmente las barreras arancelarias, establece reglas para la circulación de bienes, servicios y capitales en la región y coordina políticas macroeconómicas entre los tres países frente a otros bloques o naciones (como es el caso de las maquiladoras).

Uno de los objetivos fundamentales para México en el tratado es reducir la vulnerabilidad e incertidumbre de los exportadores mexicanos con el propósito de promover las ventas externas, aumentar los flujos de inversión y elevar el empleo en el país.⁷³ Es importante mencionar que las exportaciones se han incrementado de manera notable pero han sido las transnacionales principalmente las que han hecho esto posible, no obstante, esto ha contribuido al crecimiento y modernización del país.

De acuerdo a lo anterior, podemos darnos cuenta que el tratado comercial fue impulsado por fuertes intereses económicos, es decir, las empresas transnacionales, y ha tenido el respaldo del gobierno de los tres países. Los resultados alcanzados han sido positivos, pues hoy Norteamérica es una de las regiones comerciales más dinámicas e integradas del mundo.

A continuación se presenta la evolución del comercio entre los tres países a raíz de la entrada en vigor del tratado.

Cuadro 2.6
Comercio trilateral 1993-2001
(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Comercio trilateral	288.5	338.9	375.9	418.6	475.4	511.9	567.8	659.2	622.4
México-E.E.U.U.	85.2	104.3	115.5	140.5	167.9	187.9	214.9	263.5	245.1
México-Canadá	4.0	4.9	5.3	6.2	7.0	7.6	9.4	12.1	12.0

Fuente: www.economia.gob.mx

En cuanto a la relación comercial entre México y Canadá, tenemos que con la entrada en vigor del TLCAN, Canadá se convirtió en el cuarto mercado para los productos mexicanos y México se ha convertido en el tercer socio comercial de Canadá; es importante tener presente que no obstante que este incremento comercial entre ambos países se ha dado de manera gradual, significa un logro importante para el tratado, ya que históricamente el comercio México-Canadá no ha sido relevante para ninguna de las dos naciones.

En el 2001, la venta de productos de México a Canadá sumaron 7.8 mil millones de dólares, 170.2% más que en 1993. Por el lado opuesto, las importaciones mexicanas procedentes de Canadá rebasaron los 4.2 mil millones de dólares, lo que significó 3.6 veces la cantidad registrada en 1993.⁷⁴ Si bien a raíz de la

⁷³ www.economia.gob.mx

⁷⁴ *Idem.*

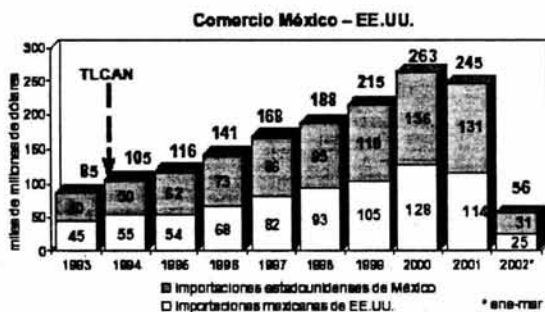
entrada en vigor del tratado, el comercio bilateral México-Canadá se ha incrementado de manera considerable, es importante mencionar que para ambos países su principal socio comercial siguen siendo los Estados Unidos. Sin embargo, es importante impulsar el comercio bilateral debido a que con esto se contribuye a un mayor dinamismo y fortalecimiento del acuerdo, ya que actualmente el comercio de los dos países representa una mínima parte de este bloque comercial.

Respecto al comercio bilateral entre México y Estados Unidos, y de acuerdo al cuadro anterior, vemos que éste se ha triplicado de 1993 al 2001. Como resultado, hoy México es uno de los principales mercados para los productos estadounidenses, y uno de los socios comerciales más dinámicos de Estados Unidos. Sin embargo, no debemos olvidar que gracias al TLCAN un número importante de empresas transnacionales decidieron instalarse en México para hacer llegar sus productos a Estados Unidos, por lo que la mayor parte del incremento del comercio bilateral se debe a esta clase de empresas, ya que las exportaciones de la pequeña y mediana empresa en México aún siguen siendo mínimas.

Asimismo, podemos ver en la siguiente gráfica que en el 2001, el comercio bilateral excedió los 245 mil millones de dólares, lo que significó ver casi triplicado el comercio que se dio en 1993, año previo a la entrada en vigor del TLCAN; a pesar de que la cifra disminuyó con respecto al año 2000; esto significa una evolución positiva del comercio entre ambos países bajo el libre comercio.

Durante el primer trimestre de 2002, el comercio México-Estados Unidos alcanzó los 56 mil millones de dólares, cifra 175.3% superior a la registrada en el mismo periodo de 1993 y 12% inferior respecto al primer trimestre del 2001.⁷⁵

Gráfica 2.1



Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO y USDOC, con cifras del país importador

Fuente: www.economia.gob.mx

⁷⁵ *Idem.*

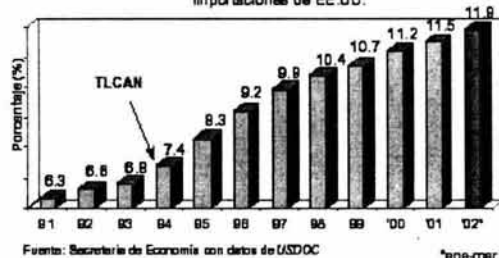
Asimismo, observamos en la gráfica anterior (2.1) que en el 2001, el comercio bilateral disminuyó 18 mil millones de dólares con respecto al año 2000, esto se debe a la crisis por la que atravesó la economía estadounidense y que de igual forma impactó a la economía mexicana, por lo que el comercio entre ambos países disminuyó; no obstante, tomando en cuenta la gravedad de lo sucedido en el 2001 en la economía mundial, los impactos para el comercio México-Estados Unidos fueron mínimos.

Respecto a las importaciones mexicanas procedentes de Estados Unidos en el 2001, éstas superaron los 113.7 mil millones de dólares, 2.5 veces la cantidad registrada en 1993. Durante el primer trimestre de 2002, estas importaciones sumaron 24.6 mil millones de dólares, monto 124% superior al registrado en el 2001.

Por su parte y de acuerdo a la siguiente gráfica (2.2), las importaciones mexicanas en Estados Unidos representaron el 6.8% del total en 1993, ya para el 2001 ascendieron a 11.5%; esto significa que a siete años del tratado, la cifra casi se duplicó, sin embargo, debemos tener presente que el incremento de esta cifra se debe a las exportaciones de las empresas transnacionales en su mayoría. Durante el primer trimestre de 2002, las ventas mexicanas a Estados Unidos sumaron 31 mil millones de dólares.

Gráfica 2.2

Participación de las exportaciones mexicanas en las importaciones de EE.UU.



Fuente: www.economia.gob.mx

Conforme a la gráfica 2.1 y 2.2 nos damos cuenta de dos hechos interesantes y positivos para la economía mexicana: el primero es que en la balanza comercial México-Estados Unidos, nuestro país ha registrado un ligero saldo favorable en los últimos años; el otro hecho es que poco a poco las exportaciones mexicanas han ido ganando terreno en el mercado estadounidense al significar éstas hoy en día más del 10%.

Conforme a los datos anteriores, observamos que el TLCAN ha cumplido con el propósito de incrementar el comercio en la región, pero debemos mencionar que en cuanto al comercio entre México y Estados Unidos, las empresas maquiladoras han jugado un papel muy importante, por lo que más adelante estudiaremos más a fondo su desempeño.

Prácticamente son las empresas transnacionales, las que han hecho posible este importante incremento comercial en la región a una década de la puesta en marcha del TLCAN. Con esto se reafirma que las corporaciones transnacionales son el motor de la globalización y que su acceso en países como México ha hecho posible no sólo el incremento del comercio internacional, sino nuevos modos de producción, en donde las empresas maquiladoras juegan un papel importante. Como resultado, tenemos que México logró un acceso exitoso a la globalización y los Estados Unidos a su vez aseguraron la mano de obra barata de nuestro país para continuar ofreciendo precios competitivos de sus productos a nivel internacional.

2.4.2 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON LA UNIÓN EUROPEA

Si bien el TLCAN es el tratado de mayor trascendencia para México, existen otros acuerdos que el país ha firmado como parte del proceso de apertura económica y que de igual manera son importantes para nuestra relación comercial, además dan presencia a México en el exterior.

El segundo tratado comercial más importante para México es el que pactó con la Unión Europea, el cual se firmó el 23 de marzo de 2000 y entró en vigor el 1 de julio de ese mismo año. El bloque europeo es uno de nuestros principales socios comerciales así como una fuente importante de Inversión Extranjera Directa. En 2001 el comercio total de México con la Unión Europea ascendió a 21.5 mil millones de dólares, tal como puede verse en el siguiente cuadro (2.7).

Cuadro 2.7
Comercio México-Unión Europea
(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones	2.7	2.8	3.3	3.5	3.9	3.9	5.2	5.6	5.3
Importaciones	7.8	9.0	6.7	7.7	9.9	11.7	12.7	14.7	16.2
Comercio total	10.5	11.8	10.0	11.2	13.8	15.6	17.9	20.3	21.5

Fuente: www.economia.gob.mx

De acuerdo al cuadro anterior, nos damos cuenta que de 1993 al 2001 el comercio entre México y la Unión Europea se duplicó, y que si bien la balanza

comercial registra un déficit para nuestro país, no debemos preocuparnos mucho debido al tamaño del bloque europeo. Las relaciones más importantes para nuestro país dentro del tratado son las que sostiene con Alemania, Francia, Italia, España y el Reino Unido.

En años previos a 1995, México representó el principal mercado para la Unión Europea en América Latina. Sin embargo, en años recientes México ha ido perdiendo su posición como primer comprador en América Latina. La causa más importante de este comportamiento se debe a que tanto México como el bloque europeo han negociado tratados de libre comercio que ponen en desventaja a los exportadores mexicanos en el mercado comunitario y viceversa. Como ya hemos visto, para México el tratado comercial más importante es el TLCAN, mientras que para la Unión Europea quizá el más importante es el que busca pactar con el MERCOSUR; esto se debe a que los países miembros del bloque europeo buscan socios que les ayuden a hacerle frente al TLCAN y los fortalezcan en América Latina.

Sin embargo, para México, el fortalecimiento de sus relaciones con la Unión Europea tiene una importancia estratégica. El tratado comercial permitirá diversificar el mercado de sus productos, ampliar la oferta disponible de bienes y servicios y equilibrar sus relaciones internacionales.

Asimismo, para la Unión Europea, México representa un socio estratégico, por el potencial de su mercado interno y su posición comercial privilegiada con acceso preferencial a los mercados del Norte, Centro y Sudamérica, que ofrecen grandes oportunidades de comercio, inversión y producción conjunta.

2.4.3 OTROS ACUERDOS COMERCIALES

Otro acuerdo comercial importante para el país es el Tratado de Libre Comercio México-Israel, en el cual se iniciaron las negociaciones en abril de 1998 y cuya firma se llevó a cabo el 6 de marzo de 2000, entrando en vigor el 1 de julio de ese mismo año.

Para los productores y exportadores mexicanos, Israel representa un mercado potencial con importaciones anuales superiores a 30 mil millones de dólares. Israel cuenta con una población de poco más de 6 millones de habitantes con un ingreso per cápita anual de 16.4 mil dólares.⁷⁶

Este tratado brindará la oportunidad de realizar alianzas estratégicas, facilitará la transferencia de tecnología y promoverá mayores flujos de inversión con ese

⁷⁶ *Idem.*

país y con otros socios comerciales comunes, ya que como sabemos, por una parte, Israel es un país que posee tecnología de alta calidad y por otro lado México representa un lugar atractivo para los inversionistas de aquel país. Además, el fomentar el comercio contribuye al mantenimiento de una relación bilateral cordial.

Por otro lado, en cuanto a acuerdos comerciales firmados por México con diversos países latinoamericanos, podemos decir que éstos son de menor relevancia para el país, ya que como sabemos América Latina siempre ha ocupado un lugar secundario para México en cuanto a relaciones comerciales se refiere. Sin embargo, existen múltiples acuerdos comerciales que nuestro país ha firmado con los países de la región, por ser éste su espacio geográfico natural.

El primer acuerdo que México firmó con los países de la región fue el de ALADI, esta asociación fue creada con la finalidad de reestructurar y continuar con los esfuerzos de integración realizados por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), la cual fue creada en 1960. Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, suscribieron el Tratado de Montevideo en 1980, que instituyó el ALADI, cuyo objetivo es establecer a largo plazo un mercado común latinoamericano.

En el marco del ALADI, México ha firmado seis acuerdos de libre comercio con nueve países del área. Uno de estos acuerdos es el Tratado de Libre Comercio México-Chile, podemos decir que éste fue el primer acuerdo comercial que México firmó después de un proceso de apertura comercial en 1992; con este tratado, ambos países acordaron liberalizar el comercio de la mayoría de sus productos para 1996, y de todos los productos para 1998.

México se ha convertido en uno de los socios más importantes y dinámicos de Chile. En el 2000, las exportaciones mexicanas a Chile crecieron 346% respecto a 1991, superando los 615 millones de dólares. Sin embargo, de acuerdo al siguiente cuadro (2.8) vemos que la balanza comercial reporta un saldo favorable para la economía chilena

Cuadro 2.8
Comercio México-Chile
(millones de dólares)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones	138.2	178.3	209.6	263.7	600.6	927.2	1076.0	849.9	578.8	615.7	532.7
Importaciones	49.8	95.5	130.1	230.1	154.3	170.8	372.4	552.0	683.5	893.7	975
Comercio total	188.0	273.8	339.7	493.8	754.9	1098.0	1448.4	1401.9	1261.3	1509.4	1507.7

Fuente: www.economia.gob.mx

La evolución comercial que se ha dado a raíz de la entrada en vigor del tratado es importante, ya que en el 2001, el comercio México-Chile fue cinco veces

superior al registrado en 1992. Para Chile, el comercio con nuestro país ha sido un medio por el cual pretende llegar a ser miembro del TLCAN; sin embargo, hasta el momento no ha logrado tal objetivo principalmente por la negativa de Estados Unidos, por lo que ha tenido que conformarse a los beneficios que el tratado con nuestro país le otorga.

Otro acuerdo firmado por México en el marco del ALADI es el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres, conformado por México, Venezuela y Colombia. Este grupo se formó en 1990 y cinco años después se concretó un tratado de libre comercio. Para el comercio entre México y Colombia, se acordó por una parte, la liberalización del 40% de las exportaciones mexicanas y el 63% de las exportaciones colombianas a partir de enero de 1995. Por otra parte, México acordó con Venezuela abrir gradualmente sus mercados de tal forma que para el año 2004 todos los productos quedarán libres de impuestos.⁷⁷

Durante los primeros seis años de operación del TLC-G3, el comercio trilateral entre los tres países sumó casi 4 mil millones de dólares, es decir, 50% más que en 1994, tal como lo muestra el siguiente cuadro (2.9); asimismo, observamos que el comercio de México ha sido mayor con Venezuela que con Colombia en los últimos años, sin embargo, el mayor dinamismo de este tratado se da en las relaciones bilaterales entre Colombia y Venezuela.

Cuadro 2.9
Comercio trilateral
(miles de millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Comercio trilateral	2,494	3,371	3,194	4,130	3,878	2,951	3,788.3
México-Colombia	463	603	611	718	771	625	728
México-Venezuela	479	566	591	950	914	754	1,049.8

Fuente: www.economia.gob.mx

Si bien el comercio trilateral se ha incrementado a raíz de la entrada en vigor del tratado, esta relación comercial a diferencia de otras que México sostiene, se ha caracterizado por ser sumamente variable. Sin embargo, la mayor variación se da entre el comercio Colombia-Venezuela, esto se debe a los problemas internos que presentan cada uno de estos países y que sin duda alguna afectan sus relaciones comerciales.

De igual manera, el Tratado de Libre Comercio México-Bolivia fue suscrito teniendo como base el ALADI. Este tratado entró en vigor en 1995, el cual abrió enormemente el acceso al mercado de ambos países, ya que actualmente el 97% de las exportaciones mexicanas a Bolivia entran libres de impuestos y el 99% de las exportaciones bolivianas a México tampoco tienen que pagar aranceles. Por lo

⁷⁷ *Idem.*

que a partir de la entrada en vigor del acuerdo, el comercio bilateral se ha incrementado 51.7%.⁷⁸

Cuadro 2.10
Comercio México-Bolivia
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Exportaciones	16.7	19.5	25.6	36.3	37.9	34.6	40.9
Importaciones	19.1	5.1	8.0	10.3	7.0	7.8	13.4
Comercio total	35.8	24.6	33.6	46.6	44.9	42.4	54.3

Fuente: www.economia.gob.mx

De acuerdo al cuadro anterior (2.10), vemos que la balanza comercial para México muestra un superávit. Sin embargo, el comercio entre México y Bolivia representa una mínima parte del comercio exterior mexicano, ya que por las características de la economía boliviana, ésta no significa una prioridad para nuestro país.

Este tratado comercial es uno de los de menor relevancia para nuestro país en cuanto a cifras se refiere, sin embargo, es importante porque contribuye a que México sea uno de los países hoy en día con el mayor número de acuerdos comerciales pactados, lo cual es una característica importante de la globalización.

Otro Tratado de Libre Comercio que México ha pactado es con Costa Rica, el 15 de abril de 1994 ambos países firmaron un Tratado de Libre Comercio, el cual entró en vigor en 1995. A partir de enero de 1999, el 82% de las exportaciones de Costa Rica a México quedaron libres de aranceles, mientras que el 80% de las exportaciones de México a Costa Rica quedaron en cero arancel, para el año 2004 el comercio quedará totalmente liberalizado.⁷⁹

Cuadro 2.11
Comercio México-Costa Rica
(millones de dólares)

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones	137	177	252	280	328	345	393	382
Importaciones	28	16	58	77	87	191	180	184
Comercio total	165	193	310	357	415	536	573	566

Fuente: www.economia.gob.mx

Conforme al cuadro 2.11, nos damos cuenta que la balanza comercial entre México y Costa Rica reporta un saldo favorable para nuestro país; asimismo,

⁷⁸ *Idem.*

⁷⁹ *Idem.*

vemos que el tratado pactado entre ambos países ha incrementado de manera gradual el comercio, ya que de 1994 al 2001, el comercio total se ha triplicado.

Ya en diciembre de 1997, se firmó el Tratado de Libre Comercio entre México y Nicaragua, entrando en vigor el 1 de julio de 1998. A partir de esa fecha, el 45% de las exportaciones de México a Nicaragua quedaron libres de aranceles y el 77% de las exportaciones nicaragüenses a México fueron liberadas de inmediato.⁸⁰

A continuación se presenta la evolución del comercio bilateral en los últimos años.

Cuadro 2.12
Comercio México-Nicaragua
(millones de dólares)

	1997	1998	1999	2000	2001
Exportaciones	83.0	70.0	77.2	86.5	136.7
Importaciones	11.5	13.6	14.8	26.9	31.0
Comercio total	94.5	83.6	92.0	113.4	167.7

Fuente: www.economia.gob.mx

Lo que el cuadro anterior (2.12) refleja es en primer lugar, una balanza comercial favorable para México y por otro lado, que Nicaragua al igual que varios países latinoamericanos no significa una prioridad comercial para nuestro país. Sin embargo, a pesar de que la aportación comercial que estos países dan a la balanza comercial mexicana sea mínima, sí contribuye a dar presencia en el ámbito internacional a México como un país con una importante presencia comercial.

Existe otro acuerdo firmado por México, éste es el suscrito con los países del Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), los cuales se han convertido en uno de los principales mercados de México en América Latina, ya que para el año de 1999 los países del Triángulo importaron 943.7 mil millones de dólares, lo que significó 20% de las exportaciones mexicanas a la región. Por su parte, las exportaciones mexicanas a estos países representaron el 8% del total importado, significando 850 mil millones de dólares.⁸¹

Por otro lado, México tiene muy poca presencia comercial en el continente asiático, esto se debe a que los países de aquella región son los principales competidores para nuestro país debido a que tienen varias características en común, entre ellas la mano de obra barata y abundante, lo que los ha llevado a ser un lugar atractivo para el establecimiento de empresas maquiladoras. Por lo que prácticamente las relaciones comerciales de México con estos países se limitan al Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico.

⁸⁰ *Idem.*

⁸¹ *Idem.*

Desde 1993 México forma parte del APEC. Los países participantes del Mecanismo generan 50% del PIB mundial y 40% del comercio global. El objetivo principal es fomentar un mayor flujo de bienes, servicios, capital y tecnología en la región. Para el año 2020 el comercio y la inversión quedarán liberalizados completamente.

Asimismo, es probable que en un futuro se suscriba un acuerdo de libre comercio entre México y Japón, lo cual daría grandes beneficios al país nipón, ya que aprovecharía las ventajas geográficas que México le proporciona para hacer llegar sus productos al mercado estadounidense y de esta manera cumplir con las reglas de origen pactadas en el TLCAN, así se incrementaría el número de empresas maquiladoras de origen japonés en nuestro país.

En conclusión, México ha firmado múltiples acuerdos de libre comercio, algunos de ellos con las grandes potencias comerciales, lo que ha hecho del país una potencia exportadora. Sin embargo, para México el mercado más importante fue y seguirá siendo el mercado estadounidense, por lo que prácticamente los demás acuerdos ocupan un lugar secundario. A pesar de la poca importancia que México da a estos acuerdos, debemos recordar que han contribuido al crecimiento del país. Por su parte, para la mayoría de los socios comerciales de México, el país se encuentra entre sus prioridades comerciales y significa un lugar atractivo para invertir, por lo que a raíz de la liberalización comercial del país y de la firma de los diversos acuerdos comerciales, la Inversión Extranjera Directa junto con las exportaciones han permitido el crecimiento económico y el desarrollo del país.

2.5 DESEMPEÑO COMERCIAL DE MÉXICO E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En los últimos años, con la apertura de México al exterior tanto el comercio exterior como la Inversión Extranjera Directa se han incrementado de manera significativa, contribuyendo así al desarrollo del país. Desde 1984 comienzan los cambios en cuanto a Inversión Extranjera se refiere cuando se expiden los "Lineamientos sobre Inversión Extranjera y Propósitos de su Promoción". Por lo cual, el gobierno se mostró flexible en cuanto al establecimiento de empresas transnacionales, ya que la Inversión Extranjera significaría una fuente importante de divisas, sería un vehículo de modernización industrial que a la vez impulsaría las exportaciones y de igual forma haría de México un país competitivo.

Si bien a partir de la liberalización de la economía mexicana en 1982, la Inversión Extranjera en el país comenzó a incrementarse de manera considerable, es hasta el año de 1994 cuando se da un cambio relevante en este rubro al expedirse la nueva Ley de Inversión Extranjera bajo el mandato de Carlos Salinas

de Gortari, por lo que las cifras en cuanto a Inversión Extranjera Directa se incrementaron rápidamente con las nuevas facilidades que se le otorgaban a los inversionistas y sobre todo porque México se había convertido en pocos años en un mercado atractivo debido tanto a la alta rentabilidad que ofrecía como a que el país era visto como un medio para llegar al mercado estadounidense, esto último lo podemos ver claramente con la Industria Maquiladora de Exportación.

De acuerdo a lo anterior, las exportaciones se convirtieron en el motor de crecimiento de México, pero han sido las corporaciones transnacionales y sobre todo las maquiladoras las que acaparan las ventas al exterior y por tanto las que han generado empleos en el país. Así, el país se convirtió en uno de los principales receptores de Inversión Extranjera Directa entre los llamados mercados emergentes y uno de los principales exportadores a nivel mundial.

Es importante mencionar que las exportaciones en los últimos años han sido principalmente de productos manufacturados, dejando atrás su fuerte dependencia del petróleo para sus ventas de exportación, sin embargo, las ventas de este recurso continúan constituyendo la principal fuente de divisas.

Hemos visto en el punto anterior que el comercio de México con los países con los que ha suscrito tratados de libre comercio ha crecido de manera sobresaliente durante los últimos años, pero éste se halla fuertemente concentrado en Norteamérica; no obstante, otras áreas importantes son la Unión Europea, Asia Pacífico y Centroamérica.

De acuerdo al siguiente cuadro (2.13), vemos que de 1993 a 1998, el comercio exterior de México se duplicó y podemos asegurar que de no haber sufrido la economía mundial una recesión en el 2001, esta cifra se hubiera triplicado.

Cuadro 2.13
Exportaciones e importaciones de México 1993-2002
(miles de millones de dólares)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones	51.8	60.8	79.5	96.0	110.2	117.5	136.4	166.4	158.5	160.8
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142	147.5	168.3	168.7
Comercio total	117.2	140.1	151.9	185.4	220.0	242.7	278.4	340.9	326.8	329.5

Fuente: www.economia.gob.mx

El siguiente cuadro (2.14) se refiere al comercio total de México con sus principales socios comerciales en los últimos años, asimismo éste es un desglose más amplio del cuadro anterior.

Con este cuadro (2.14) queda claro que Norteamérica es la región comercial más importante para nuestro país, ya que representa casi el 80% del comercio total y por supuesto, gran parte de este porcentaje se debe al comercio con

Estados Unidos. Asimismo, confirmamos que la Unión Europea es nuestro segundo socio comercial más importante y le sigue Japón, país con el cual podría darse un importante incremento comercial si se lograra pactar un acuerdo de libre comercio. De igual forma, Canadá y el ALADI ocupan un lugar importante en el comercio exterior mexicano. Los demás países aportan poco al comercio exterior de México, pero son importantes para diversificar nuestras relaciones comerciales.

Cuadro 2.14
Comercio total de México
(miles de millones de dólares)

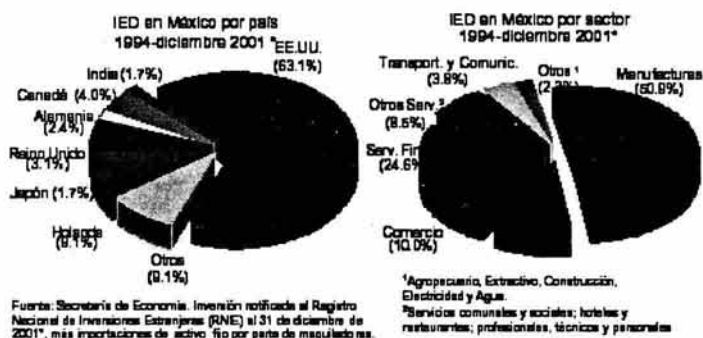
País	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total	117.2	140.1	151.9	185.4	220.0	242.7	278.4	340.9	326.8	329.7
NORTEAMÉRICA	90.8	109.5	123.4	152.0	180.2	199.9	230.9	282.5	261.3	256.9
Estados Unidos	88.1	106.4	120.1	148.1	176.1	196.1	225.6	175.2	254.0	249.7
Canadá	2.7	3.1	3.3	3.9	4.1	3.8	5.3	7.3	7.3	7.2
ALADI	3.8	4.3	4.6	5.5	6.3	5.8	5.2	6.9	7.7	8.0
Centroamérica	.6	.7	.8	1.0	1.3	1.5	1.6	1.7	1.8	2.1
Unión Europea	10.5	11.8	10.0	11.2	13.9	15.5	17.9	20.3	21.4	21.6
Asoc. Europea de Libre Comercio	.6	.7	1.0	.8	.9	.9	1.2	1.4	1.3	1.3
NICS	2.4	3.1	2.9	3.4	4.3	4.9	6.2	7.6	9.0	11.1
Japón	4.6	5.7	4.9	5.5	5.4	5.3	5.8	7.3	8.7	9.8
Panamá	.2	.1	.2	.2	.3	.3	.3	.4	.2	.3
China	.4	.5	.5	.7	1.2	1.7	2.0	3.0	4.3	6.7
Israel	.1	.08	.05	.08	.1	.1	.2	.3	.2	.3
Otros	2.6	3.3	3.1	4.5	5.5	6.3	6.6	8.9	10.3	11.1

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

Mención especial merecen los países asiáticos, incluido China, ya que si bien el comercio de México con estos países se ha incrementado poco a poco y de manera gradual, dichos países representan un peligro para la economía mexicana, pues no sólo son nuestros principales competidores a nivel internacional, sino que a nivel interno muchos de sus productos se están introduciendo a nuestro país a precios muy bajos a pesar de que no cuentan con un trato arancelario preferencial.

En cuanto a Inversión Extranjera Directa se refiere, entre 1994 y diciembre de 2001, México recibió 111.8 mil millones de dólares, manteniéndose como uno de los principales receptores de Inversión Extranjera, gran parte de esta inversión provino de los Estados Unidos, tal como puede observarse en la siguiente gráfica (2.3).

Gráfica 2.3



Fuente: www.economia.gob.mx

Ya en el 2002, la Inversión Extranjera Directa se distribuyó de acuerdo al siguiente cuadro (2.15). Es importante destacar la participación que tuvo la inversión en las empresas maquiladoras, que significó un 15% del total.

Cuadro 2.15
Inversión Extranjera Directa en México en el 2002
(millones de dólares)

	Notificada	Estimada	Total	Participación %
TOTAL	9,696.4	3930.1	13,626.5	100.0
RNIE*	7,652.9	3,930.1	11,583.0	85.0
Nuevas inversiones	3,034.8	3,576.4	6,611.2	48.5
Reinversión de utilidades	1,875.9	353.7	2,229.6	16.4
Cuentas entre compañías	2,742.2	0.0	2,742.2	20.1
Maquiladoras	2,043.5	0.0	2,043.5	15.0

*Registro Nacional de Inversión Extranjera

Fuente: www.economia.gob.mx

De acuerdo al cuadro anterior (2.15), vemos que la Inversión Extranjera se caracteriza por ser dinámica y volátil, ya que en el 2002, las nuevas inversiones representaron casi el 50% del total. Si bien, el arribo de Inversión Extranjera Directa es positivo para cualquier economía, su salida sin duda alguna es causa de desestabilidad y preocupación; desafortunadamente las empresas maquiladoras se incluyen dentro de este rubro y la economía mexicana ha sufrido las consecuencias de su dinamismo.

En cuanto a exportaciones se refiere en el 2002, podemos ver de acuerdo a la siguiente gráfica (2.4) que México dejó de ser un país monoexportador de petróleo para convertirse en un país exportador de bienes manufacturados; pero debemos

tener presente que esto sólo ha sido posible gracias a la Inversión Extranjera Directa que el país ha recibido en los últimos años y que la Industria Maquiladora de Exportación también ha hecho esto posible, pues muchos bienes ingresan al país como bienes intermedios (75% de las importaciones) y son exportados finalmente como productos terminados, es decir, durante su estancia en el país son ensamblados.

Gráfica 2.4



Fuente: www.economia.gob.mx

El siguiente cuadro (2.16) es un desglose en dólares de la gráfica anterior. Observamos que tanto el sector agropecuario como el extractivo son sectores que en el pasado fueron importantes para el comercio exterior de México y hoy en día ocupan un lugar secundario. En cuanto al sector petrolero, tenemos que éste continúa siendo una parte importante para el desarrollo de la economía mexicana, a pesar de los altibajos que este sector ha tenido en los últimos años a nivel mundial.

Podemos darnos cuenta que la industria manufacturera no sólo es la que exporta el mayor volumen, sino que también es la que generó más divisas en el 2002, ya que de acuerdo al cuadro 2.16, esta industria captó aproximadamente el 75% del total de divisas obtenidas por el país. Pero no debemos olvidar que el sector manufacturero está conformado por varias industrias, y que en conjunto éstas hacen posible la destacable participación de dicho sector en la economía mexicana.

Cabe destacar que parte importante de las divisas obtenidas por la industria manufacturera son captadas por la Industria Maquiladora de Exportación, tal como se verá en el cuadro 2.17. Otro hecho que no debemos olvidar es que las empresas transnacionales juegan un papel importante en las exportaciones del país, ya que como hemos visto anteriormente, la mayor parte de la Inversión Extranjera Directa que llega al país se establece en el sector manufacturero.

Cuadro 2.16
Exportaciones petroleras y no petroleras de México 2002-2003
(millones de dólares)

Periodo	Total	Petroleras	No petroleras	Agropecuarias	Extractivas	Manufactureras
				2002	160,762.70	14,557.50
2003	165,333.60	18,628.20	146,705.40	4,778.80	517.00	141,409.60
Enero	12,503.50	1,730.10	10,773.40	499.00	28.00	10,246.40
Febrero	12,884.00	1,652.60	11,231.40	456.90	32.80	10,741.70
Marzo	13,798.00	1,543.80	12,254.20	552.60	45.20	11,656.40
Abril	13,654.40	1,326.30	12,328.10	514.00	39.80	11,774.30
Mayo	13,385.50	1,422.60	11,962.90	422.80	34.10	11,506.00
Junio	13,677.90	1,509.30	12,168.60	391.20	40.70	11,736.70
Julio	13,799.00	1,633.50	12,165.50	304.60	47.40	11,813.50
Agosto	13,383.40	1,524.80	11,858.60	214.70	49.40	11,594.50
Septiembre	14,360.20	1,447.60	12,912.60	244.90	45.20	12,622.50
Octubre	15,120.00	1,591.30	13,528.70	295.40	52.00	13,181.30
Noviembre	13,910.70	1,568.30	12,342.40	390.40	40.40	11,911.60
Diciembre	14,857.00	1,678.00	13,179.00	492.30	62.00	12,624.70

Fuente: www.inegi.gob.mx

En el siguiente cuadro (2.17), se desglosa el comercio exterior de empresas maquiladoras y no maquiladoras debido a que en adelante, nuestro tema de estudio se centrará en el desarrollo de las maquiladoras.

Cuadro 2.17
Comercio exterior de México de maquiladoras y no maquiladoras
(millones de dólares)

Periodo	Exportación			Importación		
	Total	Maquiladoras	No Maquiladoras	Total	Maquiladoras	No Maquiladoras
2002	160,762.70	78,098.10	82,664.60	168,678.90	59,296.00	109,382.90
2003	165,333.60	77,744.90	87,588.70	170,455.80	59,057.40	111,398.40
Enero	12,503.50	5,594.70	6,908.80	12,712.60	4,099.30	8,613.30
Febrero	12,884.00	5,858.40	7,025.60	12,872.30	4,392.50	8,479.80
Marzo	13,798.00	6,356.90	7,441.10	13,985.90	4,839.40	9,146.50
Abril	13,654.40	6,509.20	7,145.20	14,369.40	4,977.50	9,391.90
Mayo	13,385.50	6,138.80	7,246.70	13,680.70	4,495.70	9,185.00
Junio	13,677.90	6,350.00	7,327.90	13,369.50	4,749.90	8,619.60
Julio	13,799.00	6,459.60	7,339.40	14,424.70	4,874.00	9,550.70
Agosto	13,383.40	6,305.40	7,078.00	13,817.30	4,743.10	9,074.20
Septiembre	14,360.20	7,116.80	7,243.40	14,731.30	5,588.20	9,143.10
Octubre	15,120.00	7,147.50	7,972.60	15,736.10	5,618.20	10,117.90
Noviembre	13,910.70	6,736.40	7,174.30	14,693.20	5,156.90	9,536.30
Diciembre	14,857.00	7,171.20	7,685.70	16,062.80	5,522.70	10,540.10

Fuente: www.inegi.gob.mx

De acuerdo al cuadro anterior (2.17), podemos ver que casi el 50% de las divisas obtenidas por el país son captadas por la Inversión Extranjera Directa; asimismo, al realizar un balance comercial de la Industria Maquiladora de Exportación obtenemos un saldo positivo (a diferencia del resto de la economía), por lo que su participación en el comercio exterior de México juega un papel

importante, ya que su contribución para la economía del país, sobre todo en la frontera norte es destacable y determinante.

A pesar de las facilidades que en México se da a la Inversión Extranjera Directa, ésta no ha significado una fuente de desarrollo para el país debido a que algunas empresas transfieren tecnología y equipo obsoleto. Sin embargo, los grandes beneficios los obtienen las mismas empresas transnacionales al aprovechar los recursos del país, principalmente mano de obra barata; pero cuando ven amenazados sus intereses abandonan el mercado y emigran a países donde consideran que existe un ambiente más favorable para establecerse, éste es el caso de la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país, por lo que en el siguiente capítulo se estudiará a fondo el desarrollo de esta industria en México.

A lo largo del capítulo hemos visto que el incremento de las exportaciones mexicanas en los últimos años, han hecho posible que el comercio exterior del país sea dinámico. Sin embargo, debemos tener presente que este tipo de exportaciones se debe a las mismas empresas transnacionales y no al desarrollo de una industria nacional propia con una cultura exportadora.

Las empresas transnacionales están orientadas a producir artículos de exportación, por lo que se ha dado un escaso encadenamiento con el resto de la industria nacional, ya que utilizan equipo e insumos importados en su mayoría.

Por lo que podemos decir que se ha creado un patrón virtual de exportaciones en nuestro país, ya que el día que dichas empresas decidan marcharse, inmediatamente se dará una caída en las exportaciones de México, un claro ejemplo de esto lo observamos con la Industria Maquiladora de Exportación y la crisis que sufrió en el 2001.

La conclusión de este punto es que el crecimiento de la economía mexicana vuelve a estar supeditado a la balanza comercial, la cual está determinada por las exportaciones e importaciones de las empresas transnacionales. Por su parte, las importaciones han ido conformando un aparato productivo cada vez más limitado y orientado al ensamble de partes, componentes e insumos intermedios. El resultado final es un nuevo estancamiento económico, poca inversión en industrias modernas y a la vez sumamente controladas.

2.6 FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

A partir de la apertura comercial que se dio en el país, se han puesto en marcha una serie de programas para estimular las exportaciones y beneficiar así a los productores nacionales; asimismo se han creado diversas instituciones que de igual forma promueven y apoyan las exportaciones mediante diversos estímulos.

Entre las principales instituciones tenemos a Nacional Financiera y al Banco Nacional de Comercio Exterior, no obstante que estas instituciones se habían creado desde algunos años atrás, es en los últimos años cuando han cobrado mayor relevancia; además se han creado asociaciones de empresarios que son las que crean planes estratégicos para que las empresas nacionales sean competitivas a nivel interno y externo, tal es el caso de CANACINTRA, CONCANACO, CONCAMIN, entre otras.

Las principales funciones de Bancomext son: apoyar al sector exportador del país mediante la promoción y financiamiento de las actividades de aquellos sectores que participan en las exportaciones del país; complementar el esfuerzo que éstos realizan para penetrar en los mercados internacionales y para tener una permanencia en los mismos, y proporcionar las herramientas que coadyuven al éxito de sus actividades.

Al igual que Bancomext, Nafin también cuenta con sus propios programas de financiamiento, diseñados para lograr que las micro y pequeñas empresas alcancen niveles elevados de eficiencia y competitividad, que lleguen a ser autofinanciables y tengan un efecto multiplicador del ingreso nacional.

Por otra parte, los programas emitidos por la Secretaría de Economía y los cuales son administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior son los siguientes:

- ✦ Industria Maquiladora de Exportación.
- ✦ Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX).
- ✦ Devolución de Impuestos (Draw Back).
- ✦ Empresas de Comercio Exterior (ECEX).
- ✦ Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

En cuanto a la Industria Maquiladora de Exportación, tenemos que a mediados de la década de los sesenta se establecieron en México las primeras maquiladoras, cuyo principal atractivo fue el bajo costo de la mano de obra. Las autoridades gubernamentales dieron muchas facilidades a los empresarios extranjeros y nacionales para su establecimiento, en virtud de que serían una fuente importante de empleos y generarían divisas.

Respecto al PITEX, los beneficiarios de este programa son las personas físicas o morales que realicen directa o indirectamente la exportación de mercancías.

Por su parte, el Draw Back consiste en que las personas físicas o morales establecidas en el país que realicen directa o indirectamente exportaciones de mercancías, podrán obtener la devolución de impuestos de importación causados por los insumos incorporados a las mercancías exportadas.

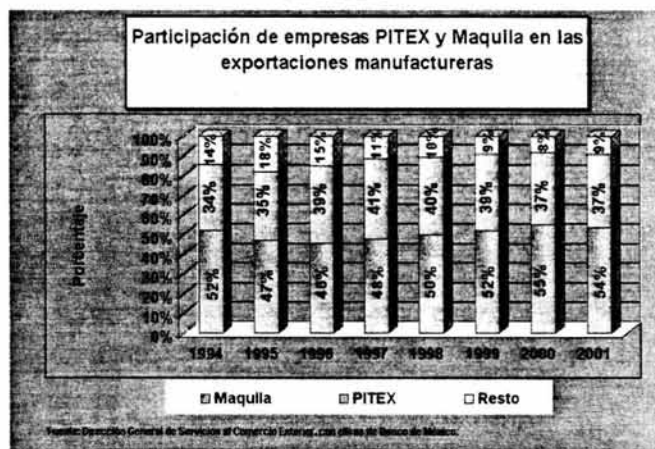
Las ECEX tienen un papel fundamental en el desarrollo de las actividades de promoción y comercialización internacional. Permite que las medianas, pequeñas y microempresas se dediquen solamente a producir, siguiendo las pautas marcadas por las ECEX sobre qué producir y a qué precio.

Las empresas ALTEX son aquellas productoras de mercancías no petroleras de exportación que participen de manera dinámica y permanente en los mercados internacionales.

De manera general, podemos decir que estos programas sí han cumplido con el objetivo de elevar las exportaciones del país, pero debemos destacar que han sido empresas transnacionales o con capital mayoritariamente extranjero las que han hecho mayor uso de estos programas, por lo cual han sido las más beneficiadas.

De acuerdo a la siguiente gráfica (2.5), nos damos cuenta que el PITEX y el Programa de Maquila son los instrumentos más usados por las empresas para incrementar sus exportaciones.

Gráfica 2.5



Fuente: www.economia.gob.mx

La conclusión general del capítulo es que la apertura comercial en México más que desarrollo para la industria nacional ha significado un detrimento de ésta y que han sido las empresas transnacionales las que han aprovechado las ventajas que un país como México ofrece -tales como su mano de obra barata y su vecindad con Estados Unidos-, asimismo, al tener estas empresas su matriz en los grandes países desarrollados, han contribuido a la consolidación de estos países como altamente industrializados y desarrollados.

CAPÍTULO 3

EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO Y SUS EFECTOS ANTE UNA RELACIÓN INTERDEPENDIENTE CON LOS ESTADOS UNIDOS BAJO UN MUNDO GLOBALIZADO

En un mundo en que las decisiones no sólo dependen de lo que sucede en los ámbitos nacionales, la localización de las inversiones productivas se vuelve más importante en la medida en que ayuda a elevar la competitividad, lo que implica situarse cerca de los factores que permitan obtener ventajas competitivas, tales como insumos, mano de obra calificada, infraestructura, economías de escala, desarrollo de tecnología, etcétera.

El surgimiento de las empresas maquiladoras a nivel mundial en la década de los sesenta es producto de la nueva división internacional del trabajo. Las grandes empresas transnacionales descubrieron que estableciendo filiales en el exterior y especializando a cada una de éstas en cierto proceso de la producción se disminuirían costos si se aprovechaban las ventajas que ofrecía cada país en el cual se establecían. Para el caso de los países en vía de desarrollo, como es el caso de algunos países asiáticos y latinoamericanos, las corporaciones transnacionales decidieron trasladar a estos países aquella parte de su producción que fuera intensiva en mano de obra y poco calificada debido a que en estos países al poseer una mano de obra abundante y con un mínimo grado de especialización, los salarios que se pagan son sumamente bajos comparados a los de los obreros de un país desarrollado. De tal forma que los procesos intensivos en capital se mantendrían en los países industrializados.

Es de esta manera como surgen las primeras maquiladoras o plantas ensambladoras en la década de los sesenta, siendo principalmente las empresas estadounidenses, europeas y japonesas las primeras en establecer filiales en el exterior para disminuir sus costos de producción y aumentar sus economías de escala. Así surge una nueva forma de producción, también llamada "producción internacional compartida", dentro de la cual se eliminan las barreras al flujo de bienes, servicios y factores de la producción entre los participantes de este nuevo esquema.

Es importante mencionar que tanto los países desarrollados como aquellos en vía de desarrollo modificaron sus leyes internas para hacer posible este nuevo modo de producción, pero fueron estos últimos países los que realizaron mayores cambios al interior para permitir la entrada de Inversión Extranjera Directa y de esta manera incrementar sus exportaciones, disminuir el desempleo y obtener divisas.

Bajo este nuevo modo de producción internacional, la empresa transnacional se convierte en el actor principal de las relaciones económicas al mantener el control sobre las diferentes instancias de la producción. Asimismo, sólo las ciudades que

han podido brindar condiciones favorables para el desarrollo de ventajas competitivas de estas empresas son las que se han visto favorecidas.

Obviamente en aquellos años, México era un mercado atractivo para el establecimiento de empresas maquiladoras por ser un país con una mano de obra abundante, poco calificada y principalmente por su cercanía con los Estados Unidos; por lo que el arribo de las empresas maquiladoras no se hizo esperar. Cabe mencionar que al inicio, éstas procedían solamente de Estados Unidos, pero más tarde comenzaron a llegar también de Japón y Europa; es así como México adopta en primera instancia a mediados de la década de los sesenta la subcontratación como modelo de desarrollo en la frontera norte.

En el presente capítulo se estudiará la evolución de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en México desde su establecimiento en la década de los sesenta hasta la crisis que sufrió en el 2001. Lo que se pretende es hacer una evaluación de su operación en el país, ya que esta industria ha sido muy criticada principalmente por su escasa integración con la producción nacional, pero ciertamente hoy en día es nuestra segunda fuente de divisas, superada sólo por el petróleo, y generadora de un número considerable de empleos, sobre todo en la zona norte del país.

3.1 LOS ANTECEDENTES: RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-ESTADOS UNIDOS

México es un país en vía de desarrollo que comparte cerca de 3,000 kilómetros de frontera con Estados Unidos, país cuyos salarios se encuentran entre los más elevados del mundo y que es la principal potencia comercial a nivel mundial; razón por la cual no es sorprendente que México se haya convertido en uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos y como se verá más adelante, el más importante en cuanto a actividades de maquila se refiere.

Si bien, históricamente, México y Estados Unidos han mantenido relaciones comerciales, es en las últimas décadas cuando éstas se han incrementado. Podemos decir que es en 1942 cuando se formalizan estas relaciones al firmarse un tratado comercial entre ambas naciones. Este acuerdo logró disminuir los gravámenes al comercio bilateral, al igual que redujo el precio de las materias primas mexicanas. Sin embargo, años más tarde México adoptaría el Modelo de Sustitución de Importaciones, bajo el cual disminuiría nuevamente el flujo de nuestro comercio exterior y sólo se reactivaría en los siguientes años principalmente con los Estados Unidos bajo el Programa de Maquila, algunas décadas después con el TLCAN llegaría a su esplendor. Podemos darnos cuenta que esta relación binacional en materia comercial ha tenido sus altibajos a lo largo de los años.

Otra fecha importante para nuestra relación comercial es 1979, año en el cual se creó la Comisión Conjunta de Comercio México-Estados Unidos con el objetivo de mejorar el comercio bilateral y resolver las disputas que se presentaran, de tal forma que ésta funcionó como un foro de negociaciones sectoriales para los dos países. Ya en la década de los ochenta, previo a la adhesión de México al GATT (y por tanto de la liberalización económica) se pensaba en la posibilidad de firmar un acuerdo de libre comercio entre ambos países.

Como ya hemos visto, después de una interesante relación comercial entre México y Estados Unidos, en 1994 entra en vigor el TLCAN, tratado que por una parte ha dado enormes ventajas a Estados Unidos ya que ha significado la disminución de sus costos totales de producción, utilizando los recursos que México posee; por otra parte, el tratado le abrió las puertas a México para insertarse en la dinámica de un mundo globalizado, otorgándole mayor prestigio a nivel internacional. Por lo que con el tratado, el incremento en los flujos comerciales no se hizo esperar.

Debemos destacar el papel que ha jugado la vecindad geográfica en la historia de las relaciones comerciales entre México y Estados Unidos, ésta es el principal factor que ha hecho que en los últimos años, Estados Unidos se haya consolidado como nuestro principal socio comercial, al ser el mercado de destino de más de tres cuartas partes de nuestras exportaciones y el mercado de origen de dos terceras partes de nuestras importaciones. Asimismo, el flujo bilateral de inversiones, servicios, tecnología y personas supera cualquier otra relación bilateral que mantengamos.

En los últimos años, el enorme incremento del comercio bilateral entre los dos países ha provocado que la importancia de México para Estados Unidos como socio comercial también se acrecentara. Del quinto lugar que ocupaba a principios de los años sesenta, se ha convertido en el segundo mercado para sus exportaciones —después de Canadá—, representando 7.5% de su comercio global. México a su vez suministra a Estados Unidos gran cantidad de mano de obra, la cual ha permitido la sobrevivencia de importantes industrias (textil, manufactura de zapatos, electrónica, etc.) que enfrentan una fuerte competencia extranjera.⁸²

Por otro lado, otra característica que ha tenido esta relación comercial a lo largo de su historia han sido los diversos obstáculos que Estados Unidos ha impuesto en su calidad de potencia comercial a México, así tenemos que previo al TLCAN, los altos aranceles que los productos mexicanos tenían que pagar para entrar al mercado estadounidense significaron un importante impedimento para elevar las exportaciones mexicanas a ese país; posteriormente con la entrada en vigor del tratado, las restricciones arancelarias pasaron a segundo término, pero en su lugar Estados Unidos empezó a utilizar restricciones no arancelarias, tales como restricciones a los transportistas, embargo a diferentes productos como es el caso del atún y el aguacate, entre otras. Sin embargo, y pese a estos obstáculos, los

⁸² Bizberg Ilán, *op. cit.*, p.177.

flujos comerciales se han incrementado de manera importante desde la entrada en vigor del acuerdo y en general, podemos calificar como cordiales las relaciones comerciales entre ambos países.

Parte importante de esta relación bilateral comercial en las últimas décadas ha sido la IME, la cual en primera instancia se desarrolló en la frontera de ambas naciones, lo que hizo de este lugar una región binacional interdependiente, creando así una nueva cultura y forma de vida para los habitantes de aquellas zonas.

Por su parte, la región del norte de México, inició su industrialización en los primeros años del siglo XX con el establecimiento del ferrocarril y la llegada de Inversión Extranjera en sectores como la minería, la agricultura y el turismo, pero sobre todo por la política de libre comercio establecida por el gobierno federal para esta zona, es decir, se estableció una "zona libre".⁸³ Pero es hasta fines de los años sesenta cuando se empieza a desarrollar una actividad industrial importante con el establecimiento de las empresas maquiladoras.

Asimismo, es importante mencionar que poco a poco esta región se fue poblando con la llegada de gente procedente del interior del país con miras a llegar a los Estados Unidos; parte de esta gente al no poder cruzar la frontera por diversas circunstancias se establece en los Estados fronterizos y se emplea en la Industria Maquiladora de Exportación.

Por lo anterior, a continuación se estudiará el desarrollo de la IME en México, la cual como sabemos se encuentra íntimamente ligada a la economía estadounidense y actualmente también a los cambios económicos que se den a nivel mundial por el hecho de que México es un país que se encuentra inmerso en un mundo globalizado.

3.2 DEFINICIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y PRINCIPALES FORMAS DE OPERACIÓN

A lo largo de los años, han surgido numerosas definiciones para la IME pero en México, la definición oficial es la proporcionada por el INEGI, de tal forma que ésta es entendida como: "El conjunto de establecimientos que se dedican a realizar alguna o varias de las etapas del proceso productivo, generalmente de ensamblado o de tipo administrativo. La actividad de maquila está destinada a la transformación, elaboración y reparación de mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente, para su posterior exportación."⁸⁴

⁸³ Los términos de zona libre y de franja fronteriza se caracterizan por facilitar la importación de mercancías dentro de zonas territoriales delimitadas.

⁸⁴ INEGI, *El ABC de la estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, Aguascalientes, México, 1944, p. 1.

Una de las características principales de esta actividad es la utilización intensiva de mano de obra, lo cual genera una significativa cantidad de empleos en los lugares donde se establece (ver cuadro 3.3).

Actualmente, existen cinco tipos de esquemas de producción bajo el Programa de Maquila, según la composición del capital y la relación que guarda con la empresa matriz o contratista:⁸⁵

✦ *Coinversiones con empresarios extranjeros.* Inversionistas nacionales se asocian con inversionistas extranjeros. Las empresas foráneas aseguran bajos costos en ciertos procesos de manufactura, y los empresarios nacionales encuentran fuentes de tecnología de punta y de financiamiento; por lo que ambos se ven beneficiados.

✦ *Propiedad 100% extranjera o filial.* Son esquemas de Inversión Extranjera Directa, producto de la búsqueda por parte de las empresas transnacionales de la relocalización geográfica de sus plantas.⁸⁶ Son las empresas gemelas las que operan bajo esta modalidad.

✦ *Maquiladora por capacidad ociosa.* En el decreto de 1989, referente a la IME, se contempla a las empresas, ya sean personas físicas o morales que estén establecidas y orientadas a la producción para el mercado nacional o que exporten la totalidad de su producción, a que se les apruebe un programa de maquila cuando tengan capacidad ociosa instalada.

✦ *Programa Shelter o actividades de albergue.* La empresa extranjera contrata a una empresa mexicana para que ésta le ayude a establecerse en México. La empresa extranjera proporciona su tecnología, maquinaria y herramientas, así como la materia prima. La empresa mexicana proporciona el espacio para manufactura, los empleados, el pago de servicios públicos, los aspectos legales, servicios contables, aduanales y financieros, así como de todas las actividades necesarias para operar en México.

✦ *Submaquila.* Consiste en la transferencia de una parte de la obligación contractual originalmente pactada por la maquiladora a una tercera empresa. Estas operaciones son autorizadas cuando se trata de un complemento del proceso productivo de la actividad objeto del programa, para posteriormente reintegrarlo a la maquiladora que contrató el servicio para su exportación.

Una característica importante es que las empresas que cuenten con un programa de maquila pueden importar temporalmente las siguientes mercancías (sin embargo, este hecho ha impedido la vinculación de la Industria Maquiladora con la industria nacional):⁸⁷

⁸⁵ *Ibid.* pp. 4-5.

⁸⁶ Naciones Unidas, Centroamérica, México y la República Dominicana. Maquila y transformación, México, 1998, p. 25.

⁸⁷ *Ibid.* pp. 5-6.

- ✦ Materias primas y auxiliares (envases, material de empaque, etiquetas y folletos).
- ✦ Herramienta, equipos y accesorios de producción, de seguridad industrial y productos necesarios para la higiene, asepsia, y para la prevención y control de la contaminación ambiental de la planta productiva, manuales de trabajo y planos industriales, así como equipo de comunicación y cómputo.
- ✦ Maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los requeridos para el control de calidad, para capacitación de su personal, así como equipo para el desarrollo administrativo de la empresa.
- ✦ Cajas de trailers y contenedores.

Asimismo debemos destacar que actualmente, cuando una empresa decide operar bajo el Programa de Maquila queda obligado a:

- ✦ Crear fuentes de empleo.
- ✦ Fortalecer la balanza comercial del país a través de una aportación neta de divisas.
- ✦ Contribuir a una mayor integración interindustrial y coadyuvar a elevar la competitividad internacional de la industria nacional.
- ✦ Elevar la capacitación de los trabajadores e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología en el país.

Por otra parte, el bajo contenido de insumos nacionales de la IME es tema de constantes cuestionamientos y estudios. Entre 1980 y 2000 los insumos nacionales representaron 2% en promedio del valor bruto de la producción, tal como se aprecia en el siguiente cuadro (3.1):

Cuadro 3.1
Insumos consumidos
(Millones de pesos)

Año	Total	Importación	Porcentaje	Nacionales	Porcentaje
1980	40.8	40.1	98.3	0.7	1.7
1985	989.4	980.5	99.1	8.9	0.9
1990	29,958.6	29,445.1	98.3	513.6	1.7
1991	37,583.3	36,911.4	98.2	671.9	1.8
1992	44,634.3	43,803.7	98.1	830.6	1.9
1993	56,000.0	55,028.8	98.2	971.2	1.8
1994	70,289.8	69,250.4	98.5	1,039.4	1.5
1995	142,437.1	140,055.4	98.3	2,381.7	1.7
1996	221,500.0	217,054.3	98.0	4,445.7	2.0
1997	288,478.8	282,203.9	97.8	6,274.9	2.2
1998	367,546.4	357,399.9	97.2	10,146.5	2.8
1999	439,249.7	426,912.6	97.2	12,337.0	2.8
2000	522,609.4	505,706.9	96.8	16,902.5	3.2

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

De igual forma, las empresas maquiladoras se dividen por ramas, siendo las más importantes:

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

De los sectores mencionados en el párrafo anterior, tres han sobresalido: la electrónica, las autopartes y el textil (ver gráfica 3.1). En 1990 estos tres sectores concentraban el 50% del total de los establecimientos de la IME a nivel nacional, el 67% del empleo y 68% de valor agregado.⁸⁸

Estos son a grandes rasgos los principales distintivos de la Industria Maquiladora en nuestro país, industria que sin lugar a dudas ha evolucionado desde su establecimiento en la década de los sesenta hasta la actualidad, dejando atrás las simples actividades de ensamble y dando lugar a procesos más complejos en el proceso manufacturero de diversos sectores. Sin embargo, la creación de empleos y la captación de divisas siguen siendo objetivos básicos de esta industria.

Otra característica que ha presentado la Industria Maquiladora de Exportación a lo largo de los años es el bajo contenido de insumos nacionales que utiliza, aunque se espera que esto cambie de manera positiva con las reglas de origen del TLCAN.

⁸⁸ Carrillo Jorge, "Desarrollo regional y maquiladora fronteriza: peculiaridades de un cluster electrónico en Tijuana", *El Mercado de Valores*, México, octubre 2000, p.46.

3.3 EL ORIGEN, MARCO JURIDICO Y LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

Antes de comenzar de lleno con este estudio, es importante tener presente que cuando se instalan las primeras empresas maquiladoras al norte del país, el modelo de industrialización que se aplicaba en México (modelo de economía cerrada) no iba acorde con el Programa de Maquila; razón por la cual este tema de estudio se vuelve más interesante.

Diversos estudiosos de la literatura calificaron a la IME en sus primeros años como un proceso de industrialización tardío y atípico. Tardío porque el despliegue industrial de México se había iniciado desde los años treinta, teniendo como principales núcleos a las ciudades de Guadalajara, Monterrey y la zona metropolitana de la Ciudad de México; atípico porque se inició en un período en que la política industrial del país seguía plenamente encasillada en el Modelo de Industrialización Vía Sustitución de Importaciones, con un carácter altamente proteccionista y con una orientación hacia las prioridades del mercado interno.⁸⁹

En primer lugar, debemos tener claro que el establecimiento de las empresas maquiladoras en México se debe principalmente a dos razones, la primera y como ya se ha señalado anteriormente, responde a la nueva división internacional del trabajo que se presentaba a nivel mundial en la década de los sesenta y donde los países en vía de desarrollo jugarían un papel importante como ensambladores en el proceso de producción de diversos bienes.

La otra razón por la cual se instala el Programa de Maquila en México es porque en 1964, Estados Unidos concluye unilateralmente el Convenio Bilateral sobre Trabajadores Huéspedes, conocido generalmente como Programa Bracero, el cual se instauró en 1942 durante la Segunda Guerra Mundial y daba trabajo temporal a trabajadores mexicanos en Estados Unidos; al llegar a su fin, miles de trabajadores mexicanos quedaron desempleados y fueron repatriados en los Estados del norte del país,⁹⁰ por lo que en septiembre de 1965 el entonces presidente de México, el Lic. Gustavo Díaz Ordaz anunció oficialmente durante su informe de gobierno la puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza a través del cual surgía el Programa de Maquila en la frontera norte y se pretendía dar solución inmediata a los problemas de desempleo que padecían estos trabajadores.

Por su parte, Estados Unidos también dio facilidades para el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación, ya que "en 1956 incorporó a su Tarifa Aduanera la fracción 806.30 (9802.00.60 actual), que se refiere a las disposiciones

⁸⁹ Contreras Oscar, Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, México, 2000, p. 71.

⁹⁰ Los Estados de la frontera norte comprenden Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León y Tamaulipas. Asimismo la región fronteriza está integrada por 35 municipios, siendo los más importantes Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez. Del lado estadounidense, los Estados fronterizos son California, Arizona, Nuevo México y Texas.

para el procesamiento en el exterior de artículos de metal de origen estadounidense, a excepción de metales preciosos. Posteriormente en 1963, la industria maquiladora naciente recibió su mayor apoyo mediante la incorporación a la Tarifa Aduanera de la fracción 807.00 (9802.00.80 actual), en la cual se señala que los productos que se ensamblan en el exterior, con materiales y componentes estadounidenses, serán gravados sólo sobre el valor agregado a los mismos en el exterior, cuando se reimporten a los Estados Unidos.⁹¹

México anexa a su vez en 1965, el artículo 321 al Código Aduanero de la Federación, que constituye una versión de las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 de los Estados Unidos.⁹² Podemos ver que de esta manera, las empresas maquiladoras disfrutaban de la doble exención de impuestos al comercio internacional; por un lado, Estados Unidos no grava las materias primas y partes que salen temporalmente de su país para sujetarse a un proceso de ensamble o transformación; a su vez, México no grava la importación temporal de esas materias primas y permite su exportación sin pagar el Impuesto al Valor Agregado.

Así, surge la IME en México, a partir de una serie de acontecimientos internos y externos, pero principalmente a consecuencia de las relaciones económicas, políticas y sociales de este país con los Estados Unidos. Para México, dicha industria significa una fuente para obtener divisas, crear empleos y desarrollo industrial, mientras que para Estados Unidos ésta significa disminución de sus costos de producción y con ello un aumento de su capacidad competitiva.

Para los empresarios norteamericanos, las empresas maquiladoras en México materializaron su idea de plantas gemelas; así la planta norteamericana realizaría las operaciones intensivas en capital y la del lado mexicano se ocuparía de los procesos intensivos en mano de obra. La planta norteamericana abastecería a la planta mexicana de las partes y componentes, mientras que la planta mexicana retornaría los productos ensamblados. Podemos ver que las dos plantas estarían suficientemente próximas entre sí para que los costos de transporte fueran mínimos y se podría contar con una administración única óptima.

Como ya se ha mencionado, el Programa de Maquila se instauró a través del Programa de Industrialización Fronteriza en 1965, uno de los grandes atractivos de este programa para los inversionistas extranjeros era que permitía la importación temporal de maquinaria e insumos y se autorizaba la creación de empresas con capital 100% extranjero. Cabe resaltar que esta iniciativa suponía una modificación sustancial al modelo de economía cerrada, debido a que se imprimió a la zona fronteriza una orientación hacia el mercado externo, por lo que esta región quedaría desvinculada con el resto del país.

⁹¹ García Arturo, Maquiladoras, primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos, Facultad de Ciencias de la Comunicación, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1988, p. 30.

⁹² *Ibid.* p. 31.

Pero el Programa de Industrialización Fronteriza no sólo buscaba atraer inversión extranjera (principalmente estadounidense) para operaciones de ensamble en la frontera norte de México; otros objetivos que se perseguían eran la creación de empleos y mejores niveles de vida para la población fronteriza; elevar el nivel de calificación de la mano de obra; fomentar la industrialización y reducir el déficit comercial.

Otro incentivo fue que desde sus inicios, las empresas maquiladoras contaron con un gran apoyo institucional y de infraestructura a través de la creación de diversos parques industriales, los cuales tienen el fin de ofrecer a estas empresas un espacio con todos los servicios, tales como: luz, agua, teléfono, vigilancia, vías de acceso, y sobre todo la construcción de naves industriales.

Los resultados que trajo el establecimiento de la IME en los primeros años fueron positivos, debido a que pronto se solucionaron los problemas de desocupación en las ciudades fronterizas y el ingreso de divisas aumentó; por lo que rápidamente el Programa de Maquila se convirtió en el frente industrial más dinámico y en el polo de absorción de fuerza de trabajo más importante de los Estados fronterizos. Sin embargo, la integración de componentes nacionales en la producción maquiladora se mantuvo desde sus inicios en un nivel marginal.

Entre las principales ventajas que han obtenido las empresas estadounidenses con el establecimiento de maquiladoras en México, tenemos la disminución total de sus costos y debido a la proximidad geográfica han podido continuar con prácticas como la de *just in time*,⁹³ al igual que se han disminuido los costos de transporte.

Otra ventaja muy importante y que sin duda alguna ha sido un atractivo, es que las exportaciones de las empresas maquiladoras no pagan el Impuesto al Valor Agregado.

Asimismo, el marco jurídico por el cual se rige la IME ha sido un incentivo para facilitar su operación, por lo que a través de los años se han expedido diversos decretos que tienen como fin adecuar a esta industria ante los cambios económicos nacionales e internacionales; de igual forma, el programa de maquila se rige de acuerdo con la ley aduanera (antes Código Aduanero de la Federación). Es importante mencionar que al inicio del Programa de Maquila se carecía de un fundamento legal observable para estas empresas y no es sino hasta 1971 cuando se empieza a dar mayor importancia para regular su operatividad. A continuación se mencionan de manera breve dichos decretos y acuerdos con sus modificaciones.

⁹³ La práctica de entregas *just in time* o justo a tiempo significa una reducción considerable en los costos de inventario para las empresas.

- ◆ En marzo de 1971, la legislación autorizó el establecimiento de maquiladoras a lo largo de las costas y en ciudades del interior, es decir, su establecimiento ya no se limitaba a las ciudades fronterizas.⁹⁴

Esto se debe a que la Industria Maquiladora en la frontera norte había dado resultados que superaban las expectativas, por lo que el objetivo era extender estos resultados a todo el país.

- ◆ En 1977 se trató de impulsar la industria nacional al permitirse que algunas plantas cuya labor principal consistía en abastecer el mercado mexicano realizaran operaciones de maquila para utilizar su capacidad ociosa.⁹⁵

Con esto se pretendía que empresas ya establecidas formaran parte de la nueva división internacional del trabajo participando con actividades de submaquila. Sin embargo, hasta la fecha los resultados no han sido los esperados.

- ◆ El 15 de agosto de 1983 se publica un nuevo decreto en el Diario Oficial de la Federación en el cual se da el primer cambio importante, cuando las maquiladoras empezaron a ser consideradas como un factor de desarrollo industrial, incorporando en la definición oficial el concepto de "transformación". En este decreto, cambia el enfoque que se había dado hasta entonces a las maquiladoras, pues dejan de ser consideradas como empresas dedicadas al ensamblaje y se les considera como un factor de desarrollo industrial.⁹⁶

Este cambio es importante, ya que reflejaba la evolución que habían tenido las empresas maquiladoras a casi dos décadas de su establecimiento.

- ◆ El 22 de diciembre de 1989 se expide un nuevo decreto por el cual se simplifican los trámites aduanales y administrativos, al igual que se flexibilizan los requisitos para la venta de los productos en el mercado nacional, pues se autorizó a las maquiladoras a participar en el mercado nacional hasta con el 50% del valor de las exportaciones anuales que hayan realizado un año antes. Asimismo, se llegó a considerar a la industria maquiladora como factor positivo para elevar la competitividad de la industria nacional, así como sector transmisor y generador de tecnología.⁹⁷

Esto fue un incentivo para la Industria Maquiladora de Exportación en sí y de cierta manera alentó el establecimiento de nuevas empresas. El decreto de 1989 se expide para adaptar a la IME a los cambios económicos que se habían dado a nivel nacional; sus modificaciones más importantes son las siguientes:

⁹⁴ Naciones Unidas, *op. cit.*, p. 23.

⁹⁵ *Idem.*

⁹⁶ *Idem.*

⁹⁷ Diario Oficial de la Federación, 22 de diciembre de 1989.

◆ En 1993 se reforma esta disposición y se establece una agenda de apertura progresiva, de modo que a partir del año 2001, la totalidad de la producción se puede destinar al mercado nacional. Se debe subrayar que los productos vendidos en México están sujetos al pago del arancel correspondiente por las partes y componentes de origen extranjero.

La ventaja que esto proporciona es básicamente para la industria nacional, ya que tiene la posibilidad de adquirir componentes que quizá no se producen en México a costos muy bajos.

◆ En 1996 se modifica una vez más para estimular el desarrollo de las submaquilas.

Como ya se mencionó algunas líneas arriba, esto no ha dado los resultados esperados por dos motivos: falta de información y carencia de competitividad de los empresarios mexicanos.

◆ El 1 de junio de 1998 se publica un nuevo decreto por medio del cual se redujeron los trámites para la entrada de inversiones, se disminuyeron los costos de operación y se amplió el plazo de permanencia de las materias primas importadas de uno a dos años.⁹⁸

Esto fue un estímulo más para atraer nuevas empresas y de esta manera incrementar el empleo y obtener más divisas. Hasta el 2003, el decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de Exportación vigente es el que se expidió en 1998, el cual fue reformado el 13 de noviembre de 1998, 30 de octubre de 2000, 31 de diciembre de 2000, 12 de mayo de 2003 y el 13 de octubre de 2003. Estas reformas se han dado para adecuar a la Industria Maquiladora ante la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN (artículo que afecta la operación de dicha industria).

Lo que todos los decretos y cambios de la IME reflejan en sí, son las transformaciones experimentadas por las maquiladoras tanto en su propia dinámica de operación como en la necesidad que han tenido de evolucionar para asegurar su permanencia en el país y con ello su competitividad en el exterior. Asimismo, nos damos cuenta que el gobierno mexicano ha tenido que adaptar a la Industria Maquiladora a los cambios que se han presentado en la economía mundial, producto de la globalización; por lo que la evolución de dicha industria es consecuencia del esfuerzo del gobierno mexicano por preservarla, y con ello asegurar que el país sea partícipe de la nueva división internacional del trabajo y de los nuevos modos de producción.

A pesar que desde 1971 las empresas maquiladoras pueden establecerse en todo el país, la tendencia hasta la actualidad es que éstas se establezcan en la frontera norte, por la ventaja que ello significa; otra tendencia es que los salarios

⁹⁸ Diario Oficial de la Federación, 1 de junio de 1998.

sean más elevados en dichas entidades que los que cubre esa industria en el resto de los Estados.

En el presente trabajo se divide el desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en dos etapas. La primera de ellas abarca desde su establecimiento en la década de los sesenta hasta mediados de la década de los ochenta y básicamente se caracteriza por:

- ✦ Un uso intensivo de mano de obra, principalmente femenina.
- ✦ Son plantas en su mayoría de origen estadounidense y desvinculadas de la industria nacional.
- ✦ Predominio de establecimientos en los Estados fronterizos, aún después de que se autoriza su establecimiento al resto del país.

Cabe mencionar que en sus primeros años de vida, el gobierno mexicano dio poca importancia a la IME por considerarla una industria inestable y temporal, ya que sólo se buscaba dar solución inmediata a los problemas de desempleo que padecía la región fronteriza por los migrantes recién repatriados al término del programa bracero.

Cuadro 3.2
Crecimiento de la IME en la primera etapa

	1966	1970	1974	1977	1980	1986
Número de establecimientos	12	120	455	441	620	890
Municipios fronterizos	12	120	429	398	549	765
Municipios no fronterizos	-	-	26	43	71	125

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

La segunda etapa comprende desde mediados de la década de los ochenta hasta la actualidad y se caracteriza principalmente por:

- ✦ La incorporación de nuevas tecnologías, nuevas formas de organización del trabajo y transformaciones en las relaciones contractuales.
- ✦ Existe una escasa integración con la economía nacional.
- ✦ Se instalan plantas de origen japonés y europeo.
- ✦ El personal tiene un mayor grado de calificación.
- ✦ Se da un mejoramiento en los estándares de calidad así como en la reducción de los tiempos de entrega, tiempos muertos, inventarios, etc.

Estos son a grandes rasgos las características de la Industria Maquiladora de Exportación en sus dos etapas de desarrollo. Cabe mencionar que la escasa integración con la economía nacional es una de las grandes desventajas que ha presentado esta industria desde su establecimiento hasta la actualidad.

Por otra parte, el hecho de que se incorporen nuevas tecnologías y de que el personal tenga un mayor grado de calificación, y que con ello se dé un mejoramiento en los estándares de calidad, se debe a que el entorno internacional así lo requiere, por lo que los empresarios maquiladores han tenido que innovar sus procesos de producción para asegurar su competitividad en el mercado internacional.

Desde finales de la década de los ochenta la Industria Maquiladora ha sufrido cambios importantes, por lo que la experiencia que ésta ha tenido, ha permitido demostrar las ventajas y desventajas que representa para el país en un entorno de economía abierta.

A continuación se presentan algunos datos estadísticos sobre la Industria Maquiladora en su segunda etapa, durante la cual se ha consolidado como una importante generadora de empleos y divisas.

Cuadro 3.3
Crecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación en la segunda etapa

Año	No. de maquiladoras	Empleados. Total Nacional	Empleados. Estados Fronterizos
1987	1,125	305,253	249,086
1988	1,396	369,489	296,359
1989	1,655	429,725	337,457
1990	1,703	446,436	402,432
1991	1,914	467,352	413,840
1992	2,075	505,698	443,360
1993	2,114	542,074	465,568
1994	2,085	583,044	500,812
1995	2,130	648,263	545,659
1996	2,411	753,708	617,499
1997	2,717	903,528	729,587
1998	2,983	1,014,006	805,958
1999	3,297	1,140,528	883,660
2000	3,590	1,285,007	994,110

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

De acuerdo al cuadro anterior (3.3) observamos que es en la década de los noventa cuando asciende de manera importante el número de empleados, ya que de 1990 al año 2000 esta cantidad se ha duplicado. De igual forma, vemos que debido a que la mayoría de las empresas maquiladoras se ubican en la frontera norte, son éstas las que emplean la mayor cantidad de gente, simplemente en el 2000, esta región empleó al 77% del total.

El incremento tan importante que se dio en la Industria Maquiladora de Exportación tanto en el número de establecimientos y como consecuencia en el número de empleados confirma que esta industria ha sido un exitoso negocio para las grandes corporaciones transnacionales por un lado, y por el otro ha

solucionado los problemas económicos en los lugares donde se establece; desgraciadamente, son estos lugares los que se ven en las mayores dificultades cuando por diversas circunstancias los empresarios deciden retirar su inversión, ya que éstos últimos buscarán lugares donde encuentren más propicio su establecimiento; en cambio, los sitios maquiladores dejarán de obtener divisas y se generará desempleo.

En cuanto a localización se refiere, vemos de acuerdo al siguiente cuadro (3.4) que las empresas maquiladoras se han establecido principalmente en el Estado de Baja California; esto se debe a que el Estado de California en Estados Unidos, es uno de los principales mercados, por lo que un gran número de empresas han instalado maquiladoras en dicho Estado y funcionan como plantas gemelas. Cabe destacar que es en este Estado donde se concentran la mayoría de empresas maquiladoras de origen japonés.

Cuadro 3.4.
Empresas maquiladoras por Estado

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total nacional	620	760	1703	1914	2075	2114	2085	2130	2411	2717	2983	3297	3590
Aguascalientes	-	-	-	-	-	-	-	-	49	65	73	89	89
Baja California	230	307	640	708	775	804	761	729	793	904	1018	1125	1218
Baja California Sur	5	4	12	12	11	10	8	6	7	7	7	8	7
Coahuila	31	42	133	151	172	176	177	184	212	244	261	272	280
Chihuahua	121	168	311	336	351	337	304	322	371	402	383	401	446
Distrito Federal	5	5	20	26	24	25	32	41	55	20	22	29	29
Durango	-	-	47	53	56	50	52	64	79	92	101	100	99
Guanajuato	-	-	-	-	-	-	-	-	40	46	52	69	78
Jalisco	14	14	41	47	40	41	44	55	59	62	77	95	106
Estado de México	-	-	-	-	-	-	-	-	-	44	48	53	58
Nuevo León	-	-	65	79	82	84	83	84	99	110	119	131	156
Puebla	-	-	-	-	-	-	-	-	34	34	66	90	114
Sinaloa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9	10	10	10
Sonora	81	73	155	161	170	168	179	176	192	222	245	263	284
Tamaulipas	81	77	225	259	278	279	297	281	307	323	342	360	375
Yucatán	-	-	14	22	27	26	28	33	41	50	65	91	126
Otros	52	70	40	60	89	114	120	155	73	83	96	111	114

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

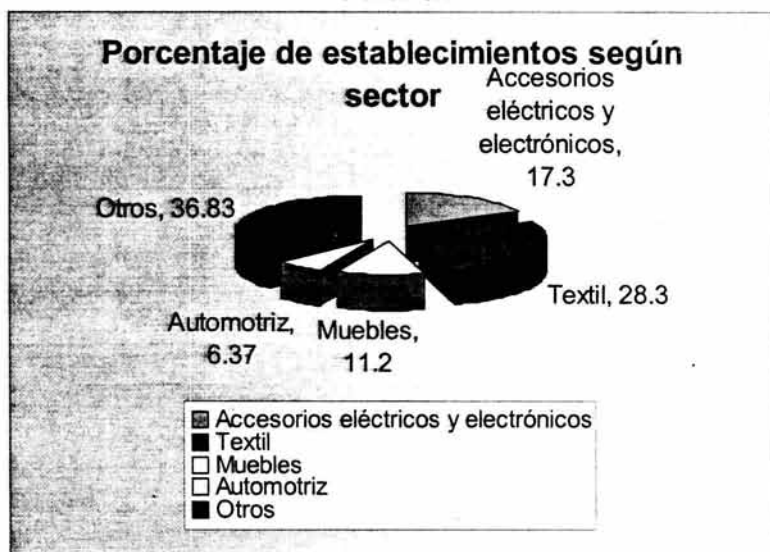
De acuerdo al cuadro anterior (3.4), podemos ver que son los Estados de Baja California, Tamaulipas, Sonora y Chihuahua donde se han concentrado el mayor número de empresas maquiladoras a lo largo de los años. Destacan por su importancia las ciudades de Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali, Matamoros y Tecate.

Si bien el número de establecimientos en el Estado de Yucatán es mínimo, su participación es significativa si tomamos en cuenta la ubicación geográfica de este Estado. Cabe mencionar que en dicho lugar, los salarios que se pagan tienden a

ser menores que los de los Estados de la frontera norte, ya que por naturaleza, los salarios de estos Estados tienden a ser más altos que en el resto del país.

Por otra parte y como ya se ha mencionado, han sido en los últimos años el sector textil, el automovilístico y el electrónico los más dinámicos en esta industria, tal como lo podemos observar en la siguiente gráfica (3.1). Sin embargo, estos sectores también son más vulnerables ante los cambios que se presenten en la economía mundial.

Gráfica 3.1



Datos correspondientes a 1997

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

En cuanto a evolución se refiere, tenemos que a casi cuatro décadas de su creación, la Industria Maquiladora ha pasado por diversas etapas, asimismo se ha transformado sustancialmente. En el siguiente cuadro (3.5) se muestra dicha evolución de manera general.

Cuadro 3.5
Evolución de la Industria Maquiladora de Exportación en México

Inicial	Actual
-Operaciones de ensamble manual	-Complejidad creciente de productos y procesos
-Poco personal técnico	-Proporción creciente de personal técnico
-Control de calidad basado en inspecciones visuales	-Computarización del control de calidad
-Plantas pequeñas y medianas	-Plantas a escala mundial cada vez más grandes
-Compañías exclusivamente estadounidenses	-Instalación de compañías europeas y asiáticas
-Concentración de un número reducido de actividades	-Gran diversidad de procesos y ramas industriales
-Ubicación de la industria en la franja fronteriza	-Desplazamiento de plantas hacia el interior de la República
-Nulo abasto de insumos por parte de la industria nacional	-Baja participación de la industria mexicana en el abasto a maquiladoras
-Sin posibilidad de ventas de las maquiladoras en el mercado mexicano	-Posibilidad de vender en el mercado nacional.

Fuente: Naciones Unidas, Centroamérica, México y la República Dominicana. Maquila y transformación, México, 1998, p. 24.

En general, podemos resumir estos cambios en la Industria Maquiladora como consecuencia principalmente tanto de los adelantos tecnológicos que se han dado a nivel mundial como por los beneficios económicos que aporta al país.

De acuerdo al cuadro anterior (3.5), vemos que es en la segunda etapa del desarrollo de la Industria Maquiladora cuando se autoriza a estas empresas vender parte de su producción al mercado nacional, siempre y cuando paguen el Impuesto General de Importación correspondiente. El calendario establecido fue el siguiente:⁹⁹

- + En 1995 quedaron autorizadas a vender hasta el 60% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior.
- + En 1996, hasta el 65% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior.
- + En 1997, hasta el 70% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior.
- + En 1998, hasta el 75% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior.
- + En 1999, hasta el 80% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior.
- + En 2000, hasta el 85% del valor total de sus exportaciones anuales del año anterior.

⁹⁹ SECOFI, Todo lo que usted quería saber sobre la Industria Maquiladora de Exportación, Talleres de Artes Gráficas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1995, p. 12.

✦ A partir de 2001, las ventas de las maquiladoras al mercado doméstico no están sujetas a ningún límite, por lo que pueden destinar la totalidad de su producción al mercado nacional.

El hecho de poder vender la producción al mercado nacional significa un logro muy importante para la evolución de esta industria y sólo basta con cambiar de un régimen de importación temporal a definitiva pagando los impuestos correspondientes, los cuales resultan mínimos, ya que si el origen de las mercancías es estadounidense, pueden gozar de un trato arancelario preferencial.

Por otra parte, es importante mencionar que entre 1973 y 1977, la economía estadounidense atravesó por una recesión, por lo que se contrajo la demanda y las maquiladoras mostraron su dependencia al desempeño económico de los Estados Unidos. De octubre de 1974 a abril de 1975, 39 maquiladoras cerraron sus instalaciones en la frontera norteamericana, y otras redujeron su fuerza laboral hasta en un 50%; en menos de 10 meses fueron despedidos 32,000 trabajadores.¹⁰⁰

En 1982 se presenta nuevamente una crisis en la Industria Maquiladora cuando el empleo decrece en ese año en 3.0% con respecto a 1981, al igual que el número de establecimientos (3.3%); asimismo la captación de divisas fue menor a la de 1981 en un 14.8%.¹⁰¹ Sin embargo, a ello también habría que agregar que en esos años la economía internacional vivía una nueva crisis que afectó principalmente a Estados Unidos y a Japón, y por consiguiente a sus socios comerciales.

Lo que queda claro, sin duda alguna, es que si México es un país en vía de desarrollo y como consecuencia de ello un país vulnerable ante los cambios que se presenten en la economía mundial, la Industria Maquiladora no es la excepción.

3.3.1 VENTAJAS DEL ESTABLECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN EL PAÍS

Cuando el gobierno mexicano decidió establecer el Programa de Maquila en la frontera norte vislumbraba ciertas ventajas para la región fronteriza, tales como un desarrollo económico y tecnológico, creación de fuentes de empleo, captación de divisas, entre otras. Tales ventajas se han traducido a lo largo de los años en un mejor nivel de vida para los habitantes así como un desarrollo de la región. A continuación veamos la evolución de dichas ventajas.

¹⁰⁰ García Arturo, *op. cit.*, p. 36.

¹⁰¹ *Ibid.* p. 40.

Una de las principales ventajas es que las empresas maquiladoras desde sus inicios fueron una fuente generadora de empleos, tal como lo observamos en el cuadro 3.3.

Otro de los grandes beneficios que ha traído para el país el establecimiento de empresas maquiladoras ha sido la generación de divisas, convirtiéndose así en la segunda fuente de captación, después del petróleo.

Respecto al valor agregado, tenemos que éste ha crecido poco a poco con el paso del tiempo, siendo el rubro de sueldos, salarios y prestaciones los más importantes de este concepto, tal como se aprecia en el siguiente cuadro (3.6).

Cuadro 3.6
Valor agregado de la Industria Maquiladora de Exportación
(Miles de pesos)

Año	Valor agregado	Sueldos, salarios y prestaciones	Materias primas y empaques	Gastos diversos*	Utilidades y otros
1980	17,729	10,498	697	3,567	2,967
1985	325,250	167,666	8,891	86,661	62,033
1990	9,918,504	5,106,776	513,554	2,684,604	1,613,570
1991	12,605,766	6,432,341	671,896	3,390,275	2,111,254
1992	14,936,125	8,172,667	830,554	3,931,249	2,001,655
1993	17,264,031	9,598,665	971,243	4,417,624	2,276,499
1994	20,425,827	11,536,071	1,039,445	5,294,776	2,555,535
1995	33,182,509	16,231,279	2,381,793	9,739,227	4,830,210
1996	49,638,234	24,088,900	4,445,782	14,710,198	6,393,354
1997	71,465,622	35,382,226	6,274,871	20,266,500	9,542,025
1998	98,649,362	47,917,195	10,146,432	27,048,106	13,537,629
1999	128,265,210	63,482,412	12,337,096	35,156,661	17,289,041
2000	167,926,111	83,641,414	16,902,554	46,619,179	20,762,964

*Dentro del rubro de gastos se incluyen la reparación y mantenimiento de edificios y maquinaria, alquiler de edificios y terrenos, energía eléctrica, servicios profesionales, fletes y acarreos, trámites aduanales, teléfono, otros servicios de comunicación y otros.

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

Por otro lado, el ingreso de México al GATT influyó sobre el desarrollo de la Industria Maquiladora, si bien no constituye un efecto directo sobre esta industria, es una medida que como sabemos, conduce hacia la liberalización de la economía y por tanto ofrece ventajas indirectas a la maquila relacionadas con la Inversión Extranjera Directa en la producción de bienes intermedios y otros insumos.

En términos generales, en la década de los ochenta (periodo en el cual se liberaliza la economía mexicana), la instalación de empresas maquiladoras en México presentó incrementos importantes en cuanto al número de establecimientos y de empleo generado, ya que en 1980 el número de maquiladoras a nivel nacional era de 620 y en las cuales laboraban 119,546 trabajadores. Para 1990, cuando la globalización comenzaba a expandirse, el número de maquiladoras había alcanzado 1,703 empresas, lo que representó un

incremento de 174% con respecto a 1980, y representó dar empleo a 446,436 personas.

Pese a algunos inconvenientes, podemos calificar como satisfactorio el desempeño de la Industria Maquiladora, prueba de ello es que están a punto de cumplirse cuatro décadas de operaciones de esta industria y lo más importante es que ha evolucionado, aunque ciertamente dicha evolución ha sido lenta y gradual. Quizá su principal aportación continúen siendo los empleos y las divisas que genera.

3.3.2 LA LLEGADA DE MAQUILADORAS JAPONESAS

Si existe un país que ha aprovechado al máximo las ventajas que ha traído la nueva división internacional del trabajo, ese país es Japón, dado que por su pequeño territorio así como por su escasez de recursos naturales se vio en la necesidad de comenzar a invertir en países cercanos a su territorio y de esta forma comenzar a recuperarse después de la Segunda Guerra Mundial; dentro de la cual como sabemos quedó destrozada su economía, por lo que era urgente comenzar su reconstrucción. La estrategia que adoptó el país nipón le dio tan buenos resultados que hoy en día se encuentra entre las economías más industrializadas y su PIB per capita es uno de los más altos a nivel mundial, al igual que Estados Unidos y Alemania.

Sin embargo, para Japón al igual que para muchos países el entrar al mercado estadounidense significa grandes ganancias debido al tamaño de este mercado, por lo que vio en México un lugar atractivo para invertir y de esta forma hacer llegar sus productos a Estados Unidos.

Las maquiladoras japonesas se han establecido principalmente en las ciudades de la frontera norte debido a que la mayor parte de su producción tiene como destino final precisamente el mercado estadounidense, y por tanto se aprovechan los bajos costos de la mano de obra mexicana así como la vecindad geográfica entre México y Estados Unidos; aunque ciertamente su evolución ha sido lenta, los beneficios económicos para el país son considerables.

El interés por la Industria Maquiladora se ha manifestado crecientemente entre inversionistas japoneses, que en su esfuerzo por ser competitivos dentro del mercado estadounidense, complementan su proceso industrial con empresas maquiladoras en nuestro país, ya que la mayoría de estos inversionistas fabrican componentes electrónicos para la industria de televisores japonesa en Estados Unidos.

Es importante recalcar que las inversiones japonesas en nuestro país han destacado en el sector eléctrico y electrónico, por lo cual se han establecido

empresas como Matsushita, Sony, Hitachi, Sanyo y Toshiba principalmente en la ciudad de Tijuana para realizar operaciones de sub-ensamble en primera instancia y posteriormente para fabricar televisores a color; este hecho ha provocado que hoy en día se conozca a esta ciudad como la capital de producción de televisores a color en Norteamérica.

Cuadro 3.7
Principales maquiladoras japonesas

Lugar	Empresa	Empleados	Plantas	Sector
2	Yazaki Corporation	35,000	35	Automotriz
6	Sony Corporation of America	11,620	6	Electrónica
7	Alcoa Fujikura Ltd	10,930	10	Automotriz
20	Sanyo North America Group	6,500	3	Electrónica
23	Matsushita Electric Corp. of America	5,862	5	Electrónica
31	Sumitomo Wiring Electric Systems	4,061	6	Eléctrico
98	Alpine Electronics of America, Inc.	1,502	1	Automotriz

Nota: su importancia en cuanto a lugar radica de acuerdo al número de empleos que generan dentro de las 100 más importantes.

Fuente: elaborado por el autor con datos de Aduanas, año 1, no. 6, México, abril de 2002, pp. 42-43.

Actualmente, en México existen 59 empresas japonesas fabricando productos eléctrico- electrónicos y sus componentes. La mayoría de estas empresas operan como maquiladoras (53 maquiladoras y 6 no maquiladoras). Durante los últimos años, ha habido un marcado incremento de las maquiladoras eléctrico-electrónicas japonesas: 20 plantas nuevas entre 1996 y 1997.¹⁰²

Lo anterior provocó que con el paso del tiempo, la relación binacional que caracterizó en sus primeros años de vida a la Industria Maquiladora (entre México y Estados Unidos), se viera modificada por un tercer país, es decir, Japón, el cual encontró en México una plataforma de exportación hacia Estados Unidos. En pocos años, un número de maquiladoras japonesas se establecieron en la frontera norte, generando grandes cantidades de empleo. Sin embargo, esto provocó la inconformidad de algunos sectores estadounidenses, quienes más tarde se verían beneficiados con las reglas de origen que se establecieron en el TLCAN, las cuales se estudiarán en los próximos puntos.

¹⁰² www.economia.gob.mx

3.3.3 PRINCIPALES INCONVENIENTES SURGIDOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN EL PAÍS

Entre los beneficios que ha traído la Industria Maquiladora al país podemos mencionar que: ha permitido incorporar a México a la internacionalización de los procesos productivos, ha generado empleos y divisas y ha contribuido al desarrollo fronterizo; sin embargo, tales beneficios han sido ampliamente cuestionados a lo largo de los años. La crítica se centra en tres cuestiones principales:¹⁰³

- ✦ Los efectos sobre la fuerza de trabajo y la sociedad en las áreas donde se concentran las maquiladoras.
- ✦ La ausencia de conexiones significativas de las actividades de maquila con la economía mexicana.
- ✦ La vulnerabilidad de las maquiladoras ante los flujos del ciclo económico norteamericano y su dependencia general de decisiones tomadas en los Estados Unidos y en otros países, fuera de México.

A través de los años, las empresas maquiladoras han sido caracterizadas por su desvinculación con la economía nacional; por la gran utilización de fuerza de trabajo femenina; por el predominio de trabajo manual, intenso, rutinario y descalificado. Sin embargo, la creación de fuentes de empleo y la captación de divisas compensan las características anteriores. De tal forma que la zona geográfica de México más integrada a la economía global (los Estados fronterizos) es también la región más desconectada de la economía nacional.

Existen varios argumentos por los que predomina la fuerza trabajo femenina en las maquiladoras, algunos de ellos son que en general, el salario pagado a las mujeres tiende a ser inferior en comparación con el pagado a los hombres; otro es que las mujeres son más dóciles y según varios estudios, muchas de ellas no han participado antes en la fuerza de trabajo; asimismo se dice que las mujeres son más aptas para el ensamble electrónico porque éste requiere una atención detallada a componentes pequeños, para lo cual los hombres son menos pacientes.¹⁰⁴

Sin embargo, vemos de acuerdo al siguiente cuadro (3.8) que en los últimos años, el número de obreros hombres se ha incrementado debido a que las maquiladoras que se han instalado son más intensivas en capital y para ello se requiere mayor uso de la fuerza de trabajo masculina.

¹⁰³ Grunwald Joseph, *La fábrica mundial: el ensamblaje extranjero en el comercio internacional*, Fondo de Cultura Económica, México, 1991, p. 219.

¹⁰⁴ *Ibid.* pp. 224-226.

Cuadro 3.8
Obreros ocupados en la IME según sexo

Año	Hombres	Mujeres
1980	23,140	7,880
1985	53,832	120,042
1990	140,919	219,439
1991	148,900	225,927
1992	161,271	245,608
1993	178,512	262,171
1994	192,991	284,041
1995	217,557	314,172
1996	257,575	359,042
1997	312,457	422,892
1998	357,905	465,656
1999	406,459	515,164
2000	466,004	574,073

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

Otra característica de la Industria Maquiladora como ya hemos visto, es su desvinculación con la economía nacional; a lo largo de los años, el abasto de materias primas y materiales de empaque de las compañías nacionales a las plantas exportadoras no llega a 2% del total en promedio. Este bajo contenido de insumos nacionales refleja problemas de coordinación, pero sobre todo fallas estructurales de poca competitividad de la industria mexicana, lo cual se encuentra íntimamente ligado a la falta de un proyecto industrial a largo plazo.

Otro cuestionamiento que se ha dado, es que ciertamente hoy en día, las empresas maquiladoras utilizan equipo y tecnología avanzados pero hay escasa transferencia de tecnología al resto de la economía mexicana.

Una desventaja que a simple vista parece una ventaja es que si bien los salarios que se pagan en las maquiladoras, principalmente en las que se encuentran establecidas en la frontera norte tienden a ser más altos, sólo una parte de éstos se gasta en bienes y servicios mexicanos, debido a que la población fronteriza está habituada a comprar del otro lado de la frontera lo que consume y por tanto los ingresos de esta industria no se quedan en el país.

Una característica más de la Industria Maquiladora es la de ser una industria altamente vulnerable ante cualquier cambio que se presente a nivel interno o externo, ya sea económico o incluso político, por lo que las empresas maquiladoras emigran a lugares más estables si ven amenazados sus intereses. Por este motivo la Industria Maquiladora es conocida como una industria golondrina.

Otro inconveniente es que debido a que la mayor parte de las exportaciones de las empresas maquiladoras se dirigen al mercado estadounidense (creando con ello una gran dependencia), cuando existen periodos de expansión de dicha economía, las exportaciones de las empresas maquiladoras se verán favorecidas;

pero si las condiciones cambian en aquella economía, las repercusiones no se harán esperar para la Industria Maquiladora en México.

Por lo que la estabilidad y el crecimiento de la economía estadounidense son dos factores fundamentales que pueden afectar el desempeño de la Industria Maquiladora en México; de tal forma que cuando en el 2001 la economía estadounidense atravesó por una recesión, el empleo y la actividad de la maquila en México fueron uno de los sectores más afectados. Esto sin duda alguna ha incrementado la interdependencia entre ambos países, aunque ciertamente ésta es asimétrica.

Por otra parte y como ya vimos en el primer capítulo, la globalización exige a los competidores a ofrecer mayor complejidad productiva, mejor calidad en sus productos y servicios, y mayor sofisticación en sus productos, por lo que las empresas estadounidenses buscan alcanzar este objetivo a través del TLCAN, pues hoy en día ni las empresas ni los países pueden ser competitivos individualmente.

De igual forma como ya se mencionó en el segundo capítulo, la liberalización de la economía mexicana en la década de los ochenta condujo a que el país se insertara en la globalización; en apariencia estos cambios no modificaron el desarrollo de la Industria Maquiladora, sin embargo, con el paso del tiempo este concepto ha perdido sentido, sobre todo con la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN, por lo que hoy en día quizá sea necesario estudiar la subcontratación internacional por otros medios; asimismo, México debe buscar nuevas formas de industrialización, pues la maquila corre el riesgo de volverse un medio obsoleto.

Por lo anterior es conveniente estudiar en los siguientes puntos, la crisis que sufrió la Industria Maquiladora en México en el año 2001 y evaluar si es conveniente para el país y sobre todo para los Estados de la frontera norte continuar siendo un lugar maquilador.

3.4 EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN BAJO UN MUNDO GLOBALIZADO

A lo largo del presente trabajo hemos estudiado las principales características de la globalización en su ámbito económico y sus principales repercusiones para la nueva división internacional del trabajo. De igual manera, hemos visto los cambios por los que ha atravesado la economía mexicana en las últimas décadas como consecuencia del proceso de globalización que se vive prácticamente en todo el mundo.

Lo anterior condujo a que a mediados de la década de los sesenta, México formara parte de la nueva división internacional del trabajo con el establecimiento

de empresas maquiladoras en la frontera norte. Poco a poco, la Industria Maquiladora fue cobrando importancia en los lugares donde se establecía, modificando los aspectos no sólo económicos, sino también políticos y sociales; más tarde, esta industria se extendería por todo el país debido a que pronto se convirtió en una fuente generadora de empleos y divisas. La importancia de la Industria Maquiladora es de tal magnitud que el gobierno federal y los gobiernos estatales han brindado grandes facilidades para la propagación de esta industria.

Desafortunadamente, la mayoría de estas empresas son controladas por inversionistas extranjeros, lo que convierte a la Industria Maquiladora en una industria vulnerable; otra desventaja a la que está expuesta, es que las exportaciones que se realizan bajo el Programa de Maquila se dirigen en su mayoría al mercado estadounidense; ésta es la causa principal de la vulnerabilidad de dicha industria.

En los siguientes puntos se estudiará la crisis por la que atravesó la Industria Maquiladora en el 2001, año en que la economía estadounidense sufrió una recesión y como consecuencia de ello quedó claro que la Industria Maquiladora en nuestro país es altamente vulnerable ante los cambios económicos de la globalización, mayormente si se trata de fluctuaciones en los ciclos económicos de Estados Unidos.

El principal objetivo que se persigue al realizar esta investigación es analizar el impacto que tuvo la crisis antes mencionada para la misma industria en sí, así como para el crecimiento del país. Con esto, se pretende evaluar si la operación de las empresas maquiladoras en el país sigue siendo viable para el crecimiento e industrialización de México, o es tiempo de que se busquen otras formas más convenientes para alcanzar el tan anhelado desarrollo del país.

Por lo anterior, a continuación se estudiarán los cambios por los que atravesó la Industria Maquiladora de Exportación en el 2001, en primer lugar cuando entran en vigor las reglas de origen del TLCAN, y posteriormente cuando se da la recesión estadounidense, quedando clara la dependencia de esta industria con los Estados Unidos.

Este tema de estudio es interesante e importante debido a que forma parte de la relación binacional México-Estados Unidos, una relación sin lugar a dudas amplia, compleja y dinámica; importante para ambos gobiernos por la interdependencia que se ha creado y las nuevas características que ha adquirido en el nuevo siglo.

3.4.1 LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN Y EL TLCAN

Como ya hemos visto, el 1 de enero de 1994 entra en vigor el TLCAN, estableciéndose plazos para su plena vigencia. Dentro del tratado se definieron las reglas de origen,¹⁰⁵ que como es obvio se aplican para beneficio de los países signatarios; con esto se pretende que la región sea competitiva y que países ajenos al tratado no gocen de los beneficios que trae el ser parte de dicho tratado. Esto fue precisamente lo que sucedió con la Industria Maquiladora en nuestro país, las reglas de origen que se fijaron benefician a las empresas norteamericanas principalmente, las empresas originarias de terceros países difícilmente se verán beneficiadas con las nuevas reglas, por lo que su operación en México bajo el régimen de maquiladoras hoy en día ha dejado de ser atractivo para muchas de ellas.

De acuerdo a los puntos anteriores, esta industria se había caracterizado hasta antes del TLCAN por operar en México prácticamente sin restricción alguna a la inversión extranjera y con libertad absoluta para utilizar insumos nacionales o extranjeros sin requisitos de integración nacional para concurrir a mercados de exportación. Por lo que la Industria Maquiladora resultó ser un experimento altamente exitoso de libre comercio para el desarrollo de una importante capacidad exportadora de productos manufacturados con mano de obra mexicana.

Por lo anterior, conviene estudiar detalladamente en que consisten estas reglas de origen que quedaron establecidas en el TLCAN para la Industria Maquiladora, para así saber los beneficios que obtienen las empresas que cumplan con dichas reglas de origen y las desventajas para aquellas empresas que no puedan cumplirlas.

En primer lugar, debemos mencionar que el régimen bajo el cual operan las empresas maquiladoras desde sus inicios aún continúa vigente, es decir, continúan operando bajo un régimen de importación temporal y de libre comercio; sin embargo, recientemente ha habido algunos cambios, por lo que es preciso recordar brevemente la forma en que operaron antes de que entraran en vigor las reglas de origen del TLCAN aplicables a esta industria.

Usualmente las maquiladoras importaban a México equipo, maquinaria, componentes, materiales y accesorios exentos del pago de impuestos de importación; asimismo, regresaban su producto terminado, principalmente a Estados Unidos, pagando aranceles sobre la parte del costo de sus productos que representa el valor agregado en México, así como sobre el costo de componentes

¹⁰⁵ El objetivo de las reglas de origen tiene dos vertientes: evitar el envío de productos de un tercer país a través de un país miembro con aranceles bajos y evitar que los productos sean ligeramente alterados para disimular su verdadero país de origen. Su propósito es determinar qué productos se producen en los países miembros y por lo tanto deben beneficiarse de un tratamiento arancelario favorable.

o materiales de terceros países; pero con la implementación del TLCAN se incorporaron paulatinamente reglas de origen.

De tal forma que las condiciones han cambiado, ya que a partir del 2001, como ya hemos visto en puntos anteriores, las empresas maquiladoras tienen la posibilidad de vender al mercado nacional hasta el 100% de su producción del año anterior pagando el arancel correspondiente (que de acuerdo a las mismas reglas de origen puede estar exento), y cambiando con ello a un régimen de importación definitiva. Este cambio es importante, ya que modifica de manera sustancial la forma en que operaron las empresas maquiladoras por varios años y podría estimular la apertura de nuevas plantas así como la ampliación de las ya existentes.

Sin embargo, las modificaciones anteriores no han tenido un gran impacto para la operación de las maquiladoras, lo que verdaderamente ha provocado un cambio trascendental para la operación de esta industria es lo referente a la exención de impuestos, para lo cual se establecieron dos etapas, en la primera etapa, la cual estuvo vigente de 1994 al 2000, prácticamente no hubo un cambio significativo, pero en la segunda etapa que inició desde el 2001, muchas empresas se han visto desfavorecidas, por lo que sólo las empresas que tenían las posibilidades previeron estos cambios para cumplir con las reglas de origen, pero algunas de menor tamaño que no pudieron cumplir con tales reglas decidieron marcharse del país.

Uno de los cambios más importantes que se dio en la primera etapa fue para el sector textil, en el cual se eliminaron las cuotas que existían antes del TLCAN, siempre y cuando los productos cumplan con las reglas de origen. Otro cambio fue que las maquiladoras que utilizaban el Sistema Generalizado de Preferencias y cumplieran con las reglas de origen mexicanas gozaron de la eliminación inmediata de los aranceles.¹⁰⁶

Es en la segunda etapa cuando entra en vigor el artículo 303 del TLCAN, el cual afecta la operación de las empresas maquiladoras; debemos tener presente que cuando se negoció el tratado, los tres países buscaron establecer cláusulas para evitar que sus contrapartes sirvieran de base para que los competidores ajenos a la región triangularan mercancías hacia sus mercados, veamos ahora en que consiste tan importante artículo.

Como ya se mencionó, en la primera etapa el modo de operación siguió siendo prácticamente el mismo, pero en la segunda etapa, que inició en el 2001, el Programa de Maquila, continúa bajo el régimen de importación temporal en aquellos insumos y componentes incorporados físicamente al producto de exportación, libre del Impuesto de Importación y del Impuesto al Valor Agregado;

¹⁰⁶ SECOFI, Todo lo que usted quería saber sobre la Industria Maquiladora de Exportación, Talleres de Artes Gráficas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1995, p. 23.

cuando, provengan y se destinen a países del TLCAN,¹⁰⁷ es decir, que el origen del insumo y el destino del producto terminado esté vinculado con Estados Unidos o Canadá; o en su defecto, la procedencia de los insumos y el destino del producto sea de países no miembros del tratado.

Por lo tanto, la modificación al régimen de importación temporal, se establece en el pago de impuestos de importación para los insumos y componentes procedentes de países que no pertenecen al acuerdo y el destino final del producto terminado sean Estados Unidos o Canadá.

Para este tipo de insumos incorporados a productos de exportación a Estados Unidos o Canadá, la autoridad ha establecido un procedimiento que asegura dos objetivos: no se hacen extensivos los beneficios del pago del impuesto de importación del TLCAN a terceros países y se evita la doble tributación.¹⁰⁸

Para entender de mejor forma el significado de lo anterior, la Secretaría de Economía ha creado una fórmula (cuadro 3.9) y de esta manera podemos ejemplificar el significado del artículo 303 del tratado.

Cuadro 3.9
Fórmula TLCAN

Caso	Arancel determinado en México por insumo "X" importado de Japón	Arancel pagado en Estados Unidos por el producto final "Y" exportado de México	Monto de aranceles que se exenta conforme al TLCAN	Monto de aranceles a pagar en México por insumo "X" importado de Japón
A	\$11	\$2	\$2	\$9
B	\$5	\$6	\$5	\$6
C	\$5	\$0	\$0	\$5

Fuente: Teleconferencias 1998, *La Industria Maquiladora y el Programa de Importación Temporal (PITEX) en el marco del TLCAN frente al año 2001*, Red SECOFI, Edusat, Programa 19/98.

De acuerdo a la fórmula, en México se aplicará un esquema de devolución de impuestos que consiste en que las empresas recibirán una devolución de impuestos por el valor que resulte menor entre los dos siguientes:¹⁰⁹

- ✦ El valor total de los impuestos de importación de terceros países que se pagan en México por los insumos incorporados en el producto final.
- ✦ El valor total de los impuestos de terceros países que se paguen en Estados Unidos o Canadá por la importación del producto final que se exporte de México.

¹⁰⁷ INEGI, *El ABC de la estadística de la Industria Maquiladora de Exportación*, Aguascalientes, México, 2001, p. 5.

¹⁰⁸ *Idem*.

¹⁰⁹ SECOFI, *op. cit.*, p. 23.

El pago de aranceles que corresponda conforme a lo señalado en el punto anterior, deberán efectuarlo a más tardar a los 60 días de haber realizado la exportación. Cabe hacer mención que los exportadores seguirán gozando de la tasa cero del Impuesto al Valor Agregado en sus importaciones de insumos.

Es importante tener presente que no se prohíbe el uso de insumos de otras regiones en el comercio entre socios norteamericanos, sino su exención de aranceles al importarse temporalmente a México.

Como podemos darnos cuenta, con la aplicación del artículo 303 del TLCAN desaparecen los beneficios que se otorgaban a las tasas arancelarias de importación a las empresas de países no miembros del tratado que destinan sus productos a los países que sí son miembros del tratado. Dicho de otra manera, las importaciones temporales relacionadas con materias primas, partes, componentes, materiales auxiliares, envases, material de empaque, combustibles y lubricantes que se utilicen en el proceso de producción de las mercancías de exportación, pagarán el monto de los aranceles que corresponda a los insumos no originarios incorporados en una mercancía exportada a uno de los países miembros del acuerdo comercial.

Asimismo, es importante mencionar que las condiciones no cambian para las maquiladoras mexicanas que exportan sus productos fuera de la zona del TLCAN, sin embargo, como ya hemos visto la gran mayoría de las maquiladoras exportan su producción al mercado estadounidense.

Por otra parte, en cuanto al contenido de insumos nacionales, las nuevas reglas estimulan que se dé un mayor contenido de éstos, ya que como sabemos, los productos de la IME ingresaban anteriormente a los Estados Unidos pagando el arancel sobre el valor agregado en México, o bien sobre los insumos de origen estadounidense temporalmente exportados que hayan sido transformados a través de un proceso manufacturero por el cual hayan perdido su identidad física. De tal forma que para evitar el pago de estos aranceles, se solía llevar a cabo la mayor parte de los procesos en los Estados Unidos, dejando para las maquiladoras mexicanas los procesos intensivos en mano de obra. Con las nuevas reglas del TLCAN, la desgravación arancelaria elimina una de las trabas para incluir insumos nacionales, y permite además la transformación de los insumos estadounidenses mediante procesos manufactureros sin necesidad de pagar aranceles.

Al eliminar los aranceles en Estados Unidos, se eliminó la desventaja comparativa en la venta de materiales y componentes mexicanos a las maquiladoras, frente a los materiales estadounidenses que están exentos del pago de impuestos de importación al regresar a su país de origen. Se espera que esto facilite el desarrollo de proveedores mexicanos y fortalezca el comercio de México hacia Estados Unidos por conducto de las maquiladoras.

Otro cambio importante es que también se modifica el pago de impuestos de importación a maquinaria y equipo condicionada a exportación, por lo que las

empresas deberán pagar el impuesto de importación correspondiente, recordemos que anteriormente este tipo de importaciones estaban exentas del pago de impuestos. Pero si la maquinaria y el equipo es originario de la región TLCAN, estará exenta del pago de impuestos mediante la presentación de un certificado de origen.

De acuerdo a lo anterior, el tratado tan sólo implica que las empresas que cumplan con las reglas de origen mejorarán su situación competitiva, entre estos países se encuentran las maquiladoras de origen estadounidense, al igual que las mexicanas. En cambio, empresas originarias de terceros países, es decir, no miembros del TLCAN, se encontrarán en desventaja, ya que sus costos se incrementarán.

Los cambios anteriores sin duda alguna han sido motivo de gran polémica, por su parte, la Secretaría de Economía ha declarado varias veces que: "La Industria Maquiladora de Exportación continuará siendo una de las formas más eficientes y atractivas para participar en los procesos de globalización y de producción compartida en la región."¹¹⁰

Por el lado contrario, los empresarios han expresado en diversas ocasiones su preocupación a la Secretaría de Economía argumentado que: "El artículo 303 incrementa sus costos al grado de que sus productos ya no podrán ser competitivos en el mercado norteamericano si utilizan insumos no procedentes de la región."¹¹¹

Para minimizar los efectos del artículo 303 del TLCAN, el gobierno mexicano creó en noviembre de 2000 los Programas de Promoción Sectorial (PROSEC), dentro de los cuales se incluyen 22 sectores industriales, su principal función es que permiten la aplicación de tasas arancelarias preferenciales de 0 a 5% para la importación de aquellas partes, insumos y maquinarias que no pueden obtenerse en México,¹¹² de tal forma que las empresas que puedan ser parte de los PROSEC evitarán los efectos causados por el alza del costo en las tasas arancelarias.

A diferencia del régimen de maquiladora, los PROSEC no requieren la exportación para su aplicación, por lo tanto, ofrecen ventajas para el comercio interior a aquellas empresas que se inscriban en los PROSEC.

Sin embargo, el 31 de diciembre de 2000 se registró un cambio en los PROSEC, ya que fueron excluidos varios productos entre los que se encuentran alrededor de 2,000 bienes del sector eléctrico y electrónico. Esto afectó

¹¹⁰ Martínez Oscar, "La Recesión en Estados Unidos y la complejidad fiscal impacta a la Industria Maquiladora", Aduanas, México, Año 1 No. 6, abril de 2002, p. 46.

¹¹¹ *Idem*.

¹¹² "Regulatory changes in México affecting U.S.-Affiliated assembly operations", Industry trade and technology review, United States, July 2001, p. 20.

severamente las actividades de las maquiladoras japonesas establecidas en México. Según la Asociación Japonesa de Maquiladoras, por el cambio mencionado anteriormente, los televisores (menores de 27 pulgadas) y los monitores entre otros, perderán competitividad en el mercado norteamericano. Por su parte, el gobierno mexicano explicó que la razón de excluir estos artículos de los PROSEC es que existe la posibilidad de obtener dichos bienes en la zona TLCAN.¹¹³

Respecto al crecimiento de las operaciones de maquila por parte de Japón en México podemos decir que éstas han estado estrechamente ligadas al crecimiento de las inversiones japonesas en Estados Unidos; ya que como vimos en puntos anteriores, en 1970 la mayoría de las maquiladoras japonesas estaban fabricando componentes electrónicos para la industria de televisores japonesa en Estados Unidos. Por lo que se espera que las reglas de origen pactadas en el tratado conduzcan a que las empresas japonesas aumenten el consumo de insumos norteamericanos, con el objeto de minimizar los impuestos aplicados a los componentes producidos fuera del área del TLCAN.

En cuanto a las reglas de origen aplicables a los sectores automotriz y eléctrico-electrónico, que es donde se concentran el mayor número de maquiladoras japonesas tenemos que:¹¹⁴

✦ En automóviles, el contenido norteamericano se incrementó del 50% al 58% en 1998, y al 62.5% en el 2002. Más aún, en el TLCAN se adoptaron nuevas reglas de origen de rastreo para estimar los niveles de contenido regional. Bajo el tratado se emplea el método de costo neto que resta del costo total los pagos por regalías, promoción de ventas, empaque y envío. El tratado comercial también tiene una disposición para determinar el valor de las autopartes de terceros países a través de la cadena completa de producción y descontar del costo neto de un automóvil el contenido extranjero de 69 partes específicas, incluyendo motores y transmisiones.

✦ Como contraste, las reglas de origen de los productos electrónicos de consumo final no son tan estrictas. En televisores a color, se deben utilizar tableros de circuito manufacturados en la región en todos los aparatos pequeños (hasta 13 pulgadas), y cinescopios en aparatos grandes (mayores de 14 pulgadas). De 1999 en adelante, los aparatos grandes de televisión deben tener también otros dispositivos de origen norteamericano como son los amplificadores de frecuencia intermedia, sintonizadores, y paneles impresos de circuitos.

Sin embargo, las desventajas de las modificaciones al programa de maquiladoras para las compañías japonesas pueden ser en realidad pocas; ya que muchas maquiladoras japonesas operan bajo un plan de plantas gemelas;

¹¹³ www.japon.org.mx/public/reports

¹¹⁴ www.economia.gob.mx

más aún, las empresas japonesas pudieran seguir dos estrategias para evitar las desventajas del nuevo programa de maquiladoras en lo que se refiere a componentes que no se originan dentro del área del TLCAN.

En primer lugar, estas empresas pueden incrementar los niveles de contenido regional para gozar de los beneficios del tratado, como ya lo han hecho algunas; en este caso, las empresas japonesas pagarían los impuestos sobre los insumos importados a México y ensamblarían un producto que cumpla con las reglas de origen del acuerdo y que se puede exportar libre de impuestos a Estados Unidos.

Otra situación que podría presentarse sería si se firmara un tratado de libre comercio entre México y Japón. Las compañías japonesas podrían importar los componentes libres de impuestos a México, y pagar la tarifa de exportación a Estados Unidos. La combinación de un tratado de libre comercio México-Japón y el contenido regional requerido darían los mayores beneficios a las compañías japonesas. Estas empresas podrían importar sus componentes básicos a México libres de impuestos, ensamblar el producto que cumpla con las estipulaciones de las reglas de origen y, por tanto, entrar a Estados Unidos libres de impuestos.

En los hechos, de acuerdo a la encuesta anual del 2002 realizada por la Organización de Comercio Exterior de Japón (JETRO) entre empresas manufactureras japonesas instaladas en Estados Unidos, éstas planean aumentar su proveeduría desde México. Esto obedece a que las empresas japonesas están trabajando por reducir sus costos a través de la reorganización de sus proveedores internacionales.¹¹⁵

En el caso de sus planes para los próximos 3 años, las respuestas favorables para expandir su proveeduría desde México aumentaron a 21.9% ubicando a México en tercer lugar. Cabe destacar el significativo aumento de empresas que planean aumentar su proveeduría desde China.

De lo anterior, podemos deducir que muchas de las maquiladoras japonesas sí cumplieron con las reglas de origen, mientras que otras aún están en proceso; por lo que han sido en su mayoría las maquiladoras de otros países asiáticos y europeos las que no cumplieron con tales reglas y decidieron marcharse en el 2001, lo cual combinado con la desaceleración de la economía estadounidense provocó una crisis de la Industria Maquiladora en México.

A pesar de todo lo mencionado hasta aquí, el crecimiento de la Industria Maquiladora en la primera etapa del TLCAN fue bastante positivo, tal como puede observarse en el siguiente cuadro (3.10):

¹¹⁵ www.jetro.org.mx/empresas

Cuadro 3.10
Crecimiento de la IME en la primera etapa del TLCAN

Año	Establecimientos	Empleados
1994	2,085	583,044
1995	2,130	648,263
1996	2,411	753,708
1997	2,717	903,528
1998	2,983	1,014,006
1999	3,297	1,140,528
2000	3,590	1,285,007

Fuente: Elaborado por el autor con datos del INEGI

Como conclusión de todo lo mencionado anteriormente, tenemos que con las reglas de origen, las empresas extranjeras que maquilan en México pueden tomar la decisión de transferir la producción de los bienes intermedios a este país; asimismo, empresas mexicanas pueden encontrar más atractiva la opción de vender a empresas maquiladoras o ser subcontratadas por ellas.

Por otro lado, un reto que ahora enfrentan las empresas mexicanas es la competencia que significa la venta, en el mercado mexicano, de los productos de las empresas maquiladoras, lo cual someterá a los productores nacionales a mayor presión que la simple apertura comercial a productos de importación, porque este tipo de coproducción reduce significativamente los costos, a la vez que mejora la calidad de los productos.

Sin duda alguna, el TLCAN estimula el crecimiento del valor agregado en las maquiladoras, una manera es mediante la transferencia de procesos productivos de transformación manufacturera a dichas empresas. Esto a su vez, crea la necesidad de una fuerza de trabajo con mayor entrenamiento, experiencia, responsabilidad y permanencia en las maquiladoras, ya que el proceso técnico del trabajo realizado será más complejo.

Hoy en día, después de un periodo de transición del TLCAN y de una profunda reconversión industrial, la industria nacional se ha integrado, con ciertos sectores de la industria nacional en un nuevo modo de coproducción regional; ya que tanto la industria manufacturera como la maquiladora se están moviendo hacia un punto medio, caracterizado por arreglos de coproducción que integran los insumos importados con el valor agregado en México.

3.4.2 LA RELACIÓN ENTRE LOS CICLOS ECONÓMICOS DE ESTADOS UNIDOS Y LA ACTIVIDAD DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN MÉXICO

Como ya vimos, el 2001 fue un año de cambios importantes para la operación de la Industria Maquiladora en México, sin embargo, la entrada en vigor del artículo 303 del TLCAN no fue el único hecho que modificó el desarrollo de esta industria en el país. Existe otro hecho que, combinado con el anterior provocó un colapso en la Industria Maquiladora, quedando claro con ello la vulnerabilidad de dicha industria ante los cambios económicos de la globalización, este hecho fue la recesión¹¹⁶ por la que atravesó la economía estadounidense en el año antes citado. Razón por la cual es conveniente estudiar ahora las repercusiones que tuvo para la Industria Maquiladora dicha recesión.

Antes de adentrarnos en lo que significó la recesión estadounidense para la Industria Maquiladora es conveniente tener presente que el comportamiento de la economía norteamericana tiene un fuerte efecto sobre el de la economía mexicana y sobre sus patrones de desarrollo. Ciertamente estas repercusiones también las experimentan las economías latinoamericanas, europeas y asiáticas en un mundo globalizado, pero es un hecho que para México el fenómeno se presenta con mayor intensidad que para prácticamente cualquier otro país por el simple hecho de nuestra vecindad geográfica y de que México es un país en vía de desarrollo.

De igual manera es importante destacar que aunque la influencia de Estados Unidos sobre el comportamiento de la economía mexicana es muy grande, durante los últimos años la relación binacional cambió, pasando de una relación dependiente a una interdependiente que se manifiesta en una intensificación de las relaciones comerciales, financieras, tecnológicas, y de su desarrollo regional en las zonas fronterizas, donde la Industria Maquiladora de Exportación ha jugado un papel importante.

Así, en la frontera ha surgido una nueva región económica de las relaciones entre las empresas maquiladoras y las empresas matrices en Estados Unidos, por lo que esta relación ha sido desde sus inicios uno de los medios entre las transacciones económicas de ambos países; es decir, las maquiladoras son un eficiente mecanismo de promoción de mayores flujos comerciales entre México y Estados Unidos. Su esquema de producción compartida optimiza el uso de recursos de las dos economías y lleva, por una parte, a mejorar substancialmente la competitividad global de la economía estadounidense, y por la otra, a ocupar y capacitar mano de obra, captar divisas y por consiguiente conducir al desarrollo económico de México.

¹¹⁶ La definición de recesión de acuerdo al National Bureau of Economic es la de un periodo recurrente de declive en la producción total, ingreso, empleo y comercio, usualmente con una duración de seis meses a un año, y marcado por contracciones generalizadas en muchos sectores de la economía.

Por lo tanto, ha convenido a ambos países estimular el desarrollo de la Industria Maquiladora. Por lo que la eliminación de los aranceles dentro del TLCAN proporcionó un estímulo importante; ya que gracias al tratado, han sido las maquiladoras de origen estadounidense las más beneficiadas de acuerdo a las reglas de origen, tal como hemos visto en el punto anterior.

Sin embargo, justamente en el 2001, año en que entraron en vigor las reglas de origen del TLCAN aplicables a esta industria, la economía estadounidense atravesó por una recesión; ambos hechos sin lugar a dudas provocaron una crisis para la Industria Maquiladora en México. Cabe destacar que ésta no es la primera crisis por la que atraviesa esta industria, pero quizá la más importante debido a la coyuntura del mundo actual, razón por la cual a continuación se mencionarán de manera breve las crisis anteriores, las cuales también fueron consecuencia de una recesión en la economía estadounidense.

La primera crisis por la que atravesó la Industria Maquiladora en México se dio en el periodo 1974-1975. De octubre de 1974 a abril de 1975, 39 maquiladoras cerraron sus instalaciones en la frontera norteamericana, y otras redujeron su fuerza laboral hasta en un 50%; en menos de 10 meses fueron despedidos 32,000 trabajadores.¹¹⁷

Esta crisis tuvo su origen en dos situaciones: la recesión en Estados Unidos y el crecimiento de los salarios en México, cuya tendencia era superior a los vigentes en los países asiáticos. En 1972-1973 los salarios en las ciudades fronterizas de los Estados de Baja California y Chihuahua eran de \$4.30 dólares y \$3.38 dólares respectivamente; en 1969 los salarios pagados a los obreros de la Industria Maquiladora en México equivalían a una quinta parte del que éstas mismas empresas pagaban en Estados Unidos; ya en 1976 correspondía al 37% del salario estadounidense.¹¹⁸

A partir de 1974 los salarios en México empezaron a subir más rápido que en el periodo de 1964-1973; 33.64% para 1972-1975; 43.30% para 1974-1976; y 34.16% para 1976-1977. En 1980, México tenía salarios pagados a obreros de la Industria Maquiladora superiores a los de Haití en un 220%, a los de El Salvador en 176% y a los de Asia en 78%. Lo anterior afectó en particular a las maquiladoras que, por su tamaño, no lograron sobrevivir, en tanto que las empresas grandes lograron sortear este factor de cambio en sus condiciones generales de operación.¹¹⁹

Un estudio más detallado revela que las maquiladoras eléctricas y electrónicas fueron las más afectadas; la industria textil se vio afectada en menor grado. Asimismo fueron las maquiladoras establecidas en Tijuana y Nogales las que

¹¹⁷ García Arturo, Maquiladoras, primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos, Facultad de Ciencias de la Comunicación, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1988, p. 36.

¹¹⁸ *Idem.*

¹¹⁹ *Idem.*

sufrieron las mayores bajas, se dice que éstas eran empresas efímeras, con inversiones fácilmente desmontables; este tipo de empresas son particularmente sensibles a las fluctuaciones de los ciclos económicos, tanto de la economía mexicana como de la norteamericana y a los aumentos de las tasas salariales.¹²⁰

Durante los dos años siguientes cerraron otras once plantas, pero entre 1977 y 1979 se establecieron cerca de un centenar.¹²¹ Por lo que podemos decir que los efectos de la recesión norteamericana sobre las operaciones de las empresas maquiladoras se recuperaron en forma relativamente rápida.

La crisis de 1975 fue la primera crisis por la que atravesó la Industria Maquiladora, prácticamente una década después de su establecimiento en México. Posteriormente, para 1982 volvería a presentarse nuevamente otra crisis, pero a diferencia de la primera, la economía internacional atravesaba también por una crisis, por lo que podemos decir que la nueva caída de esta industria fue consecuencia directa de la crisis económica que se vivía a nivel internacional.

Desde la crisis de 1975, el empleo no había vuelto a decrecer en la Industria Maquiladora hasta 1982, año en que se redujo 3.0% con respecto a 1981, al igual que 3.3% en cuanto al número de establecimientos. Asimismo, la captación de divisas en ese año de crisis nacional e internacional fue menor a la de 1981 en un 14.8%.¹²² Así, el año de 1982 fue un año de decrecimiento en los tres principales indicadores de esta industria y por tanto de esta industria en general.

Sin embargo, la crisis de 1982 fue menos severa para la Industria Maquiladora en México a pesar de los problemas por los que atravesaba la economía internacional, esto se debe a que en ese año el peso mexicano se devaluó y con ello se vio favorecida dicha industria.

De acuerdo a lo mencionado hasta aquí, podemos decir que cuando la economía estadounidense marcha bien, la operación de la Industria Maquiladora en México se ve favorecida, sobre todo en el número de empleos, pero en periodos de contracción o estancamiento de la actividad norteamericana, el empleo disminuye. El siguiente cuadro (3.11) nos ayuda a comprender mejor la relación que existe entre los ciclos económicos estadounidenses y el empleo de la Industria Maquiladora en México; el cuadro presenta la información sobre la evolución cuantitativa del personal ocupado promedio de las maquiladoras mexicanas, de la tasa de variación de la producción industrial y del Producto Nacional Bruto de los Estados Unidos entre 1979 a 1984.

¹²⁰ Grunwald Joseph, *op. cit.*, p. 230.

¹²¹ *Idem.*

¹²² García Arturo, *op. cit.*, p. 40.

Cuadro 3.11
Empleo en maquiladoras mexicanas, producción industrial y PNB en Estados Unidos

Año	Empleo	Producción industrial	PNB
1979	111,365 (+)	103.66 (+)	+3.2
1980	119,546 (-)	99.85 (-)	-0.2
1981	130,973 (+)	102.85 (+)	+3.4
1982	127,048 (-)	95.52 (-)	-2.1
1983	150,867 (+)	101.08 (+)	+3.7
1984	199,684 (+)	114.15 (+)	+2.5

Fuente: González Bernardo, *Industria maquiladora y mercados laborales*, Colegio de la Frontera Norte, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1992, p. 64.

En base al cuadro anterior (3.11), podemos observar que los periodos de retracción de la demanda de productos norteamericanos parecen afectar negativamente la evolución de los niveles de empleo en las maquiladoras mexicanas, en tanto que los periodos de expansión afectan de manera directa y proporcional la evolución del empleo maquilador. Por lo que podemos afirmar que existe una relación procíclica entre los ciclos económicos estadounidenses y el empleo en las maquiladoras mexicanas, ya que durante las etapas de crisis norteamericana decrece el desempleo en el sector maquilador de México.

Después de haber estudiado de manera breve las dos crisis anteriores por las que atravesó la Industria Maquiladora en nuestro país, nos corresponde estudiar ahora la más reciente crisis de esta industria, la cual ha puesto en duda la conveniencia de su operación en el país.

La crisis que padeció la Industria Maquiladora en el año 2001 fue consecuencia de la recesión por la que atravesó la economía estadounidense desde finales del 2000 y prácticamente durante todo el 2001, la cual fue precedida por una larga expansión económica durante la década de los noventa.

En cuanto a la recesión estadounidense, podemos decir que ésta tomó a muchos por sorpresa. En septiembre de 2000, se pronosticaba un crecimiento real del PIB de 3.7%, mientras que en abril de 2001 el pronóstico fue de 1.7%.¹²³

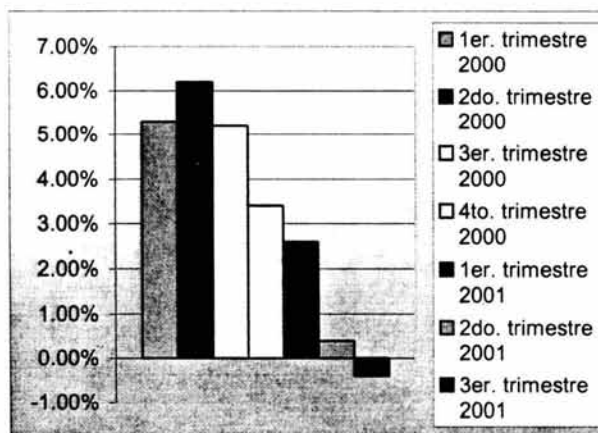
En los hechos, la economía de Estados Unidos inició el año 2000 con un dinámico crecimiento, pero en el curso del año sufrió una fuerte desaceleración. El PIB real creció a una tasa anual de 5.3% en el primer semestre de 2000, superando incluso las proyecciones. Ya en el cuarto trimestre el crecimiento se redujo a una tasa anual de tan sólo 3.4%, debido principalmente al fuerte aumento de los precios de la energía, al endurecimiento de las condiciones financieras y a la apreciación del dólar estadounidense. A lo largo del año, la alarma creada por el menor ritmo de crecimiento de las ventas y las utilidades provocó un sustancial descenso de las cotizaciones de muchas de las principales empresas de alta tecnología, y el dólar estadounidense bajó moderadamente del nivel máximo al

¹²³ Estudios Económicos y Financieros, *Perspectivas de la economía mundial*, Fondo Monetario Internacional, Washington, Mayo de 2001, p.6.

que había llegado. Al iniciarse el 2001, la confianza de las empresas y los consumidores sufrió un duro revés. El sector más afectado por la desactivación fue la industria manufacturera, debido a que el crecimiento del gasto de los particulares se desaceleró.¹²⁴

La siguiente gráfica (3.2) nos muestra el crecimiento real de Estados Unidos durante el 2000 y hasta el tercer trimestre del 2001.

Gráfica 3.2
Crecimiento real de Estados Unidos 2000-2001



Fuente: Guillén Arturo, "The U.S. Recession and the Global Crisis", *Voices of Mexico*, México, January-March 2002, p. 56.

En el sector manufacturero de la economía estadounidense se perdieron 1,100,000 empleos entre julio de 2000 a septiembre de 2001, lo que significó un 6.6% del total, tan sólo de agosto a septiembre de 2001, 199,000 empleos fueron eliminados. En el sector servicios también hubo recorte de personal, sobre todo en los supermercados, restaurantes, tiendas de ropa y teatros.¹²⁵

Para ejemplificar mejor lo anterior tenemos el siguiente cuadro (3.12), el cual nos muestra el déficit en cuenta corriente de las principales economías avanzadas, la consecuencia que trae un déficit en la cuenta corriente es que se desacelera el crecimiento del ingreso real.

¹²⁴ *Ibid.* p. 13.

¹²⁵ Levine Elaine, "September 11 Sparks a Long-Awaited Recession", *Voices of Mexico*, México, January-March 2002, p. 51.

Cuadro 3.12
Saldo en cuenta corriente

	1999	2000	2001
Total	-1.1	-1.6	-1.6
Estados Unidos	-3.6	-4.4	-4.3
Japón	2.4	2.5	2.7
Alemania	-0.9	-1.1	-1.2
Francia	2.6	2.1	2.1
Italia	0.5	-0.6	-0.2
Reino Unido	-1.1	-1.7	-1.8
Canadá	-0.4	1.8	1.3

Fuente: Estudios Económicos y Financieros, *op. cit.*, p. 15.

Si bien tanto los pronósticos como la realidad eran pesimistas para el 2001, los atentados terroristas del 11 de septiembre agravarían sin duda alguna las condiciones de la economía mundial, de tal forma que la recesión de la economía estadounidense fue una combinación de los factores antes citados más los impactos de los actos terroristas, con esto, se acentuó la caída de la producción industrial, la inversión, el desempleo y con todo ello del consumo; como consecuencia, se vivió un clima de incertidumbre en todo el mundo ante la probabilidad de nuevos atentados.

Las consecuencias inmediatas a los ataques terroristas fueron una desaceleración del PIB en casi todas las regiones del mundo y una aguda reducción del crecimiento del comercio exterior, donde se incluye el comercio de las empresas maquiladoras.

Por razones obvias esto tenía que pasar, ya que Estados Unidos es la más grande potencia económica del mundo, además, los atentados terroristas se realizaron a las torres gemelas y al pentágono, dos de los principales símbolos económicos y militares respectivamente de Estados Unidos; asimismo, las torres gemelas eran el más grande significado de globalización y modernidad.

Para el caso de la relación binacional, tenemos que la sincronía entre los ciclos económicos de México y Estados Unidos ha aumentado en los últimos años, especialmente a partir del TLCAN; ya en el año 2001, el país estaba muy afectado desde finales del primer trimestre y cuando sucedieron los atentados terroristas, sin duda alguna los resultados fueron un colapso en la economía mexicana debido a la interdependencia que existe entre ambos países, siendo los sectores más afectados el turístico, el industrial y el de servicios, así como el comercio exterior debido a que éstos son los principales medios por los cuales se genera la transmisión del ciclo económico de Estados Unidos hacia México.

Debemos destacar que los efectos de los atentados terroristas se agudizan en un mundo globalizado e interconectado entre sí, por lo que las consecuencias inmediatas para México fueron una disminución de las exportaciones, baja afluencia turística, afectación a la aviación comercial y menor Inversión Extranjera Directa en el corto plazo ya que Estados Unidos representa el 87% del comercio

exterior, 80% de los ingresos por turismo en destinos mexicanos, 73% de Inversión Extranjera y más de 40,000 empresas (incluidas las maquiladoras) comercian con Estados Unidos y el comercio bilateral equivale al 37% del PIB mexicano.¹²⁶

En la siguiente gráfica (3.3) observamos de manera clara la relación que guardan los ciclos de la economía estadounidense con el empleo en la Industria Maquiladora de Exportación en México.

Gráfica 3.3

Tasas de crecimiento del Producto Interno Bruto de Estados Unidos y el empleo en la IME, 1980-2002



Fuente: United States General Accounting Office, Mexico's maquiladora decline affects U.S.-Mexico border communities and trade; recovery depends in part on Mexico's actions, July 2003, p. 25.

En el 2001, el comercio exterior de México significó aproximadamente 14,000 millones de dólares menos que en el 2000, decremento que no se observó en la década pasada; por lo que se captaron 4,300 millones de dólares menos que en el 2000 por concepto de exportaciones, el mayor descenso correspondió a la Industria Maquiladora y se explica por la elevada integración de esta industria con el mercado estadounidense. En cuanto a las importaciones, éstas se redujeron 3.5% en comparación con las del 2000 y de igual forma, la Industria Maquiladora fue el sector que más influyó en ello, tal como puede observarse en el siguiente cuadro (3.13).¹²⁷

¹²⁶ Vázquez Gisela, "La Guerra que ya empezó", Cambio, Televisa Internacional, México, 23 al 29 de septiembre de 2001, pp. 11-12.

¹²⁷ *Ibid.* p. 16.

Cuadro 3.13
Comercio exterior de México 2000-2001

	2000	2001	Variación	
			Absoluto	Porcentaje
Total	340,912.60	326,822.90	-14,089.80	-4.1
Exportaciones	166,454.80	158,546.80	-7,908.00	-4.8
Importaciones	174,457.80	168,276.10	-6,181.80	-3.5
Saldo Comercial	-8,003.0	-9,729.20	-1,726.20	21.60
Maquiladoras	17,758.60	19,243.40	1,484.90	8.4
Sin Maquiladoras	-25,761.60	-28,972.70	-3,211.10	12.50
Sin petróleo	-24,385.80	-22,531.40	1,854.30	-7.6
Sin maquila ni petróleo	-42,144.40	-41,774.90	369.50	-0.9

Fuente: Informe Económico BBVA-Bancomer, *op. cit.*, p. 17.

Asimismo, la economía mexicana en la región fronteriza del norte de nuestro país rápidamente se colapsó siendo el sector maquilador uno de los más afectados por la pérdida de empleos, sobre todo en Tijuana y Ciudad Juárez ya que como hemos visto con anterioridad, es en estos dos sitios donde existen más empresas maquiladoras.

Además, las maquiladoras ya representan cerca de la mitad de las exportaciones totales y alrededor de 60% de las no petroleras; su participación en el empleo manufacturero total es de 30%.¹²⁸

Sin embargo, a pesar de todo lo mencionado anteriormente, a finales del 2001, el monto de las exportaciones de la Industria Maquiladora cambió su tendencia descendente, tal como se verá en el siguiente punto, pero es importante mencionar que este hecho coincide con las señales de reactivación de la economía estadounidense.

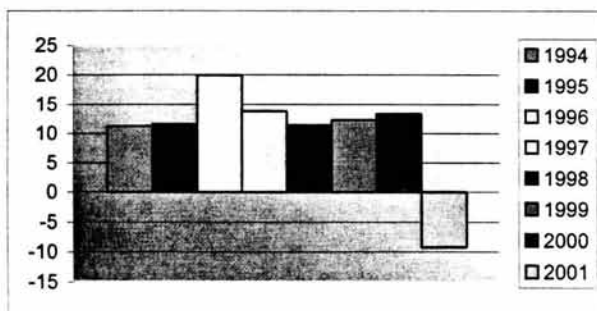
3.4.3 LA CRISIS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN EN EL 2001 COMO CONSECUENCIA DE SU RELACIÓN DIRECTA CON LA ECONOMÍA ESTADOUNIDENSE

En el punto anterior ha quedado clara la estrecha relación que guarda la Industria Maquiladora de Exportación en México con los ciclos económicos de Estados Unidos, por lo que ahora veremos las consecuencias que trajo para dicha industria la recesión por la que atravesó la economía estadounidense desde finales del 2000 y durante el 2001.

¹²⁸ Informe económico BBVA/Bancomer, "La economía mexicana y la de Estados Unidos", Evolución mensual y pronósticos de la economía mexicana, México, febrero de 2002, p.10.

El 2001 fue un mal año para la Industria Maquiladora de Exportación, el impacto de la recesión en Estados Unidos, que se hiciera patente en la actividad maquiladora a finales del 2000 y se agudizara paulatinamente, propició que esta industria presentara las peores cifras de los últimos 20 años. El empleo registró la mayor caída en su historia, se redujo el número de plantas y el valor agregado disminuyó. La siguiente gráfica (3.4) resume de manera clara y breve la crisis de esta industria en el 2001.

Gráfica 3.4
Variación porcentual anual del volumen de la producción manufacturera en la IME



Fuente: Martínez Oscar, "La Recesión en Estados Unidos y la complejidad fiscal impacta a la Industria Maquiladora", *Aduanas*, México, Año 1 No. 6, abril de 2002, p. 47.

Dada la fuerte concentración de esta industria en la zona fronteriza norte, los mayores efectos se vieron en esa región. En ella se registró 62.1% del total de empresas perdidas y 76.2% de empleos cancelados.¹²⁹

En cuanto a las ventas al exterior de la Industria Maquiladora, éstas cayeron 3.3% en comparación con el año 2000. Dicha baja impactó en las compras del exterior que realiza la industria, pues se redujeron 6.7% en igual período. De esta manera, el efecto de la desaceleración mundial, y particularmente de Estados Unidos, significó para esta industria una reducción de su comercio por 6,700 millones de dólares, esto es, 4.8% menos de lo realizado en el 2000.¹³⁰

Como ya vimos en el capítulo anterior, los elementos para calcular el valor agregado son los salarios, las ganancias, las compras locales de insumos, materias primas y empaques nacionales. Los salarios pagados a los trabajadores nacionales representaron la mayor contribución (49.3%) de la industria nacional a la economía nacional; respecto al 2000 hay un pequeño decremento de la participación de las remuneraciones (50%), tal como se observa en el cuadro 3.14.

Asimismo, de acuerdo al siguiente cuadro (3.14), durante el 2001 hubo un pequeño avance de la utilidad de las empresas maquiladoras (de 12.2% en 2000 a

¹²⁹ *Ibid.* p. 60.

¹³⁰ *Ibid.* p. 17.

12.9% en 2001), esto se explica por mejores rendimientos en los insumos, derivado de aumentos en los precios de la maquila; de los recortes de personal y un mayor control en los gastos de operación.

Cuadro 3.14
Componentes del Valor Agregado de la Maquila

	2000	Porcentaje	2001	Porcentaje	Cambio %
Total	15,998	100	17,638	100	10.2
Sueldos, salarios y prestaciones	7,999	50	8,690	49.3	8.6
Materias primas y empaques	1,601	10	1,791	10.2	11.9
Gastos diversos	4,454	27.8	4,884	27.6	9.7
Costos de Maquila	14,054	87.8	15,366	87.1	9.3
Utilidad	1,944	12.2	2,272	12.9	16.9

Fuente: Informe Económico BBVA-Bancomer, *op. cit.*, p. 55.

La desaparición de un importante número de plantas ha sido una característica de la coyuntura actual; la contracción anual de 3.8% con la que concluyó el 2001 significó para la Industria Maquiladora una pérdida de 140 plantas, la más alta de las últimas dos décadas. En la región fronteriza norte dejaron de operar 87 empresas (casi dos tercios de los establecimientos cerrados en el país) ubicadas principalmente en las ramas textil, de muebles de madera, productos químicos y materiales eléctricos y electrónicos, de ahí que los Estados con más cierres hayan sido Baja California, Chihuahua y Sonora, donde predomina este tipo de establecimientos.¹³¹

No es lo mismo montar/desmontar una planta dedicada a la confección de prendas de vestir que una orientada a producir maquinaria y equipo. Las primeras requieren en general una inversión mínima para su operación; hoy en día es frecuente que en esta industria se produzca mediante subcontratación. Las segundas requieren de cuantiosas inversiones y los procesos son más complejos; las ensambladoras en este sector generalmente son filiales. La perspectiva es que el número de establecimientos de ensamble de prendas de vestir se recupere lentamente a pesar de que se incremente la demanda externa.

Ampliando los datos anteriores, tenemos que el número de establecimientos se redujo de 3,590 en el año 2000 a 3,251 en el año 2002, es decir, el cierre de 339 empresas,¹³² más un número indeterminado de establecimientos que disminuyeron el uso de su capacidad y las jornadas de trabajo para evitar el cierre definitivo.

En cuanto a la IME localizada en las entidades no fronterizas, el proceso de debilitamiento en la creación de establecimientos maquiladores fue más acelerado

¹³¹ *Ibid.* p. 61.

¹³² www.inegi.gob.mx

que en las fronteras. El balance final arrojó 53 empresas menos que en noviembre de 2000.¹³³

Respecto al nivel de empleo, tenemos que éste disminuyó en todas las entidades, destacaron los dos mayores empleadores Chihuahua y Baja California, que registraron en conjunto la mayor caída de empleos en el país: 119,000, equivalentes a 40% del total de las plazas canceladas en la Industria Maquiladora en el 2001. Esto les significó ver reducida en casi 20% su plantilla laboral.¹³⁴

Fue el personal de la rama de maquinaria y equipo el más afectado, ya que disminuyó aproximadamente 120,000, contribuyendo con más de 40% de la reducción del empleo; pero es muy probable que esta rama sea la que más rápidamente genere plazas de trabajo. Por su parte, en la industria textil hubo 46,000 empleos menos; esta industria mostrará mayores dificultades para recuperar los empleos, pues está inmersa en un proceso mundial de reestructuración.

El empleo, en la planta productiva pasó de 1,338,970 personas en octubre del año 2000 (mes en el que se tiene registrado el mayor número de empleados) a 1,049,795 en marzo de 2002 (mes en el que se tiene registrado el menor número de empleados del periodo de crisis), lo que significó una reducción neta de 289,175 plazas (tal como puede observarse en el cuadro 3.15), alrededor de la mitad del total de las pérdidas en el sector manufacturero nacional en su conjunto. Cabe destacar que el mayor dinamismo en el crecimiento del empleo en la Industria Maquiladora fue entre 1995 y el 2000 (ver cuadro 3.3).

Cuadro 3.15
Personal ocupado en la Industria Maquiladora de Exportación

	2000	2001	2002	2003
Total	1,285,007	1,201,575	1,071,209	1,063,827
Enero	1,214,541	1,310,171	1,057,709	1,059,050
Febrero	1,216,819	1,289,799	1,049,874	1,073,315
Marzo	1,242,779	1,279,361	1,049,795	1,073,413
Abril	1,243,117	1,264,383	1,064,038	1,067,645
Mayo	1,277,727	1,240,840	1,079,649	1,072,708
Junio	1,294,289	1,219,379	1,074,476	1,060,907
Julio	1,304,903	1,187,525	1,080,021	1,049,306
Agosto	1,316,244	1,167,183	1,075,742	1,048,445
Septiembre	1,330,990	1,149,073	1,080,548	1,056,553
Octubre	1,338,970	1,126,120	1,089,469	1,069,911
Noviembre	1,331,719	1,103,535	1,085,241	1,070,843
Diciembre	1,307,982	1,081,526	1,067,948	n.d.

Fuente: elaborado por el autor con datos del INEGI

¹³³ Informe Económico BBVA-bancomer, *op. cit.*, p. 61.

¹³⁴ *Ibid.* p. 62.

De acuerdo al cuadro anterior (3.15), podemos ver que el mayor número de empleos perdidos en la Industria Maquiladora se registró en el 2002, por lo que podemos decir que la crisis de la que tanto se habló en el 2001 en esta industria se prolongó durante el 2002; sin embargo, la publicidad fue mayor en el 2001 debido a que en ese año la economía estadounidense estaba en recesión y lo que los medios de comunicación mostraron fue la estrecha relación que existe entre la economía estadounidense y la Industria Maquiladora de Exportación en México.

Asimismo, conforme al cuadro anterior (3.15), tenemos que ya en el mes de febrero del 2003 se vislumbraba un aumento en el número de empleados para los próximos meses; considerando que tanto la economía estadounidense como la mexicana se han recuperado, podría asegurarse que la tendencia sería a la alza en los próximos meses, pero como vemos, en el mes de julio hubo nuevamente un descenso considerable. Por lo que podemos ver que la reciente crisis en la Industria Maquiladora fue más prolongada que las anteriores y su impacto mucho mayor en cuanto a la pérdida de empleos se refiere.

También podemos decir que la lenta reactivación del empleo, se debe fundamentalmente al ambiente económico y externo, a la salida de varias fábricas del territorio nacional y a la imposición de nuevas reglas fiscales que han aumentado los costos de operación de las maquiladoras.

Respecto al valor bruto de la exportación de las maquiladoras, éste pasó de 79,470,000 dólares en el 2000 a 76,880,909 en el 2001, baja que significó 3.3%. Este concepto incluye los materiales importados y el valor agregado nacional, constituido fundamentalmente por el costo de la mano de obra, que aporta aproximadamente 50% del total. Asimismo, el volumen de la producción manufacturera de la Industria Maquiladora cayó 9.4% en el 2001, porcentaje que casi triplicó al de la baja de 3.4% de la industria manufacturera nacional.¹³⁵ Sin embargo, para el 2002 el valor de las exportaciones se recuperó, tal como puede observarse en el siguiente cuadro (3.16).

¹³⁵ *Ibid.* p. 55.

Cuadro 3.16
Valor de la exportación e importación de la Industria Maquiladora de Exportación
(cifras en dólares)

Periodo	Exportación	Importación
2001	76,880,909	57,598,529
Enero	6,113,872	4,580,394
Febrero	6,155,550	4,600,316
Marzo	6,773,458	5,113,872
Abril	6,466,435	4,863,878
Mayo	6,723,411	5,011,063
Junio	6,229,304	4,521,720
Julio	6,230,718	4,638,017
Agosto	6,350,044	4,725,966
Septiembre	6,109,621	4,549,730
Octubre	7,165,763	5,656,876
Noviembre	6,262,489	4,708,632
Diciembre	6,300,244	4,658,065
2002	78,040,822	59,295,990

Fuente: www.inegi.gob.mx

De igual manera, la Inversión Extranjera Directa en la Industria Maquiladora de Exportación, sumó 2,172.20 millones de dólares en el 2001, comparado con 2,985 millones en el 2000, decremento de 27.3%.¹³⁶

Hemos visto las causas de la crisis en la Industria Maquiladora, ahora veamos el caso de una empresa afectada por dicha crisis, la empresa Confecciones Monterrey, exfabricante de prendas de vestir de la marca Hanes, Champion y Starter, atribuyó el cierre de la empresa a la recesión económica que surgió en Estados Unidos, la cual trajo efectos negativos sobre los principales detallistas de esta empresa, como es el caso de K-Mart.¹³⁷

Por su parte, las ventas al exterior de la industria de alimentos, bebidas y tabaco se desplomaron en 13.1% en el 2001. También, las ventas al exterior de productos de papel, imprenta e industria editorial cayeron en 13.5%.¹³⁸

Asimismo, la exportación de productos de plástico y caucho se desplomaron 4.7% en 2001. De igual forma, las exportaciones de la industria siderúrgica cayeron 9.2%, especialmente las de hierro o acero en perfiles. Por último, las ventas al exterior de la industria química cayeron 2.9%.¹³⁹

Recientes cifras sobre el comercio exterior indican que la crisis por la que atravesó la Industria Maquiladora ha llegado a su fin. Aunado a esto tenemos que

¹³⁶ León Opalín, "Industria Maquiladora de exportación en pleno retroceso", *Ejecutivos de Finanzas*, México, Año XXXI, Septiembre, No. 9, p. 58.

¹³⁷ Martínez Oscar, *op. cit.*, p. 46.

¹³⁸ *Idem.*

¹³⁹ *Idem.*

la economía internacional marcha mejor, sin embargo, la recuperación para esta industria será lenta y gradual.

En cuanto a la rama maquiladora de transporte y equipo, con un crecimiento esperado de 11.7%, entre el 2003 y el 2006, se tiene grandes perspectivas. Por ejemplo, la industria aeroespacial en México puede desarrollarse favorablemente por la relocalización de la industria que se aceleró con los atentados del 11 de septiembre en Nueva York y debido a que el país ofrece bajos costos de producción, infraestructura de producción y cercanía a sus oficinas corporativas, esta posibilidad se abre para empresas globales.¹⁴⁰

Por otra parte, la rama eléctrica y electrónica mostrarían un desempeño positivo de 7% entre el 2003 y el 2006; para los textiles se espera un crecimiento de sólo 2.6% por la fuerte competencia que enfrenta de los países asiáticos y centroamericanos, principalmente. Así, de mantenerse un escenario positivo con la recuperación de la economía estadounidense y la continuación en las reformas estructurales de México se espera que al 2006 el número de empleados supere en dos veces el nivel que se tenía en 1999, para ubicarse en 2,270,000 trabajadores. Quizá los establecimientos ascenderán a 5,000 en el 2006 y el valor de la producción se situará en 143,000 millones de dólares.¹⁴¹

3.5 PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MÉXICO ANTE LA COYUNTURA DE UN MUNDO GLOBALIZADO

A lo largo del último capítulo hemos visto el desarrollo de la Industria Maquiladora en nuestro país, desde su establecimiento a mediados de la década de los sesenta hasta el 2002, así, nos hemos dado cuenta que esta industria es altamente vulnerable ante determinadas situaciones, tanto internas como externas; destacando la estrecha relación que tiene con los ciclos económicos de Estados Unidos.

En este punto se mencionarán las perspectivas para la Industria Maquiladora en México, ya que desde su establecimiento ha sufrido diversas modificaciones, por lo que es importante evaluar su aportación para el desarrollo de México y conocer las perspectivas de esta industria para el futuro, previamente se mencionarán las principales características de esta industria.

Así, tenemos que México fue un lugar atractivo para el establecimiento de la Industria Maquiladora principalmente por poseer dos factores favorables como son la mano de obra barata y la cercanía con los Estados Unidos, por lo que el mayor número de empresas maquiladoras instaladas en el país son norteamericanas.

¹⁴⁰ *Ibid.* p. 47.

¹⁴¹ *Idem.*

Asimismo, las metas que se fijó el gobierno para impulsar a dicho sector desde sus inicios y las cuales aún siguen vigentes son:

- ◆ Creación de empleos.
- ◆ Captación de divisas.
- ◆ Generación de valor agregado
- ◆ Importación de tecnología avanzada.
- ◆ Desarrollo económico de la frontera norte y posteriormente en el resto del país.

La Industria Maquiladora ha tenido en México una tendencia ascendente, lo que la ha colocado como una de las actividades industriales de mayor importancia, sobre todo por la concentración de esta industria a todo lo largo de la frontera norte del país. Es conveniente señalar algunos aspectos cualitativos de dicho sector:

- ◆ La mayoría de las empresas maquiladoras se ubican en la frontera norte del país.
- ◆ La Industria Maquiladora es cambiante de acuerdo a la situación económica de Estados Unidos, lo que limita y condiciona su permanencia en México, así como su localización, transferencia de tecnología e integración con el resto de la estructura económica del país.
- ◆ Muchas ciudades en donde operan plantas maquiladoras todavía sufren de problemas de infraestructura (transporte público, vivienda, vías de comunicación), incluso entre los mismos Estados fronterizos, por lo que esto crea dificultades en el transporte de mercancías.
- ◆ En cuanto al empleo, la Industria Maquiladora ha venido incrementando su volumen de ocupación. Sin embargo, más de la mitad de la ocupación corresponde al sexo femenino y la mano de obra que se incorpora al mercado de trabajo continúa siendo poco calificada.
- ◆ La Industria Maquiladora en México está en función del contexto internacional.

Hoy en día, la operación maquiladora en México es parte del proceso de reconversión industrial que se registra en la economía global, el cual se caracteriza por una creciente integración y fragmentación supranacional de los procesos productivos, con énfasis en su digitalización, que implica cada vez más el uso de tecnologías fundamentadas en el conocimiento. En este sentido, la Industria Maquiladora ha vivido una etapa de transformación en la última década, en la que ha evolucionado de actividades de ensamble a las de manufactura, por lo que se debe impulsar el desarrollo de recursos humanos más capacitados y especializados, así como la ampliación de la infraestructura, para que finalmente

se traduzca en un mayor valor agregado sectorial con énfasis en mayores remuneraciones al personal.

En este ámbito, la Industria Maquiladora enfrenta el reto inmediato de mantener, y en diversos sectores, mejorar su competitividad para enfrentar a nuevos jugadores que pueden arrebatarle una posición de sus mercados, entre otros está China, que hoy día concentra buena parte de su producción fabril en labores de mano de obra intensiva, y con su reciente ingreso a la OMC, empieza a mejorar su productividad y a incursionar en producciones basadas en tecnologías avanzadas, lo que unido a la perseverancia de su mano de obra, están convirtiendo a su planta productiva en poderoso rival para los países en vía de desarrollo e inclusive de las naciones industrializadas.

En cuanto al TLCAN, algunos hechos hacen pensar que éste impulsará el desarrollo de la Industria Maquiladora en el país; sin embargo, otros hechos demuestran lo contrario. Lo que es cierto es que existen tres puntos que explican las fluctuaciones de esta industria en México, éstos son:

- ◆ El primero es la producción industrial en Estados Unidos. Las maquiladoras son vistas como parte del proceso de producción industrial en Estados Unidos, de tal forma que cuando la producción crece en aquel país, el número de maquiladoras se incrementa y por tanto también el nivel de empleo. El efecto no solamente es positivo, sino también inmediato, pero si la producción industrial tiene un efecto negativo, rápidamente las maquiladoras se verán desfavorecidas y las peores consecuencias se verán en el número de desempleados.
- ◆ Otro factor que explica las fluctuaciones en las maquiladoras mexicanas, sobre todo en los últimos tiempos, es el nivel de salarios que se pagan en éstas y el que se paga en las maquiladoras asiáticas y centroamericanas. Son principalmente las maquiladoras chinas las que pagan los salarios más bajos, por lo que resulta atractivo emigrar hacia estos países en la búsqueda de disminución de costos.
- ◆ El tipo de cambio juega otro rol importante en el desempeño de las maquiladoras. A diferencia del resto de la economía, la devaluación del peso favorece el crecimiento de la actividad de las empresas maquiladoras, por lo que los empresarios de este ramo piden desde hace meses una devaluación del peso, ya que dicen éste está sobrevaluado.

Respecto a los salarios pagados en México, tenemos que como consecuencia de los altos costos que esto significa, una parte de los establecimientos cerraron definitivamente; otra emigró a China y varias naciones de Asia (Vietnam, entre otras) y de Centroamérica y el Caribe en donde los costos laborales son más reducidos; en esta última región, las empresas textiles y de ropa que exportan a Estados Unidos reciben un trato arancelario preferencial de esa nación, desde el

año 2000, similar al del TLCAN, al amparo de la denominada Iniciativa de la Cuenca del Caribe.¹⁴²

Los costos promedio de la mano de obra en las maquiladoras en México, incluyendo beneficios sociales, fueron alrededor de 2.31 dólares por hora, en el 2001, sensiblemente superiores a los de China (0.43), Indonesia (1.19) o Filipinas (1.30) en Asia, y Haití (0.88); República Dominicana (1.53); El Salvador (1.54); Guatemala (1.37) y Honduras (1.31) en el Caribe y Centroamérica, entre otros países maquiladores competidores.¹⁴³

Podemos darnos cuenta que algunas empresas que emigraron tenían más de 10 años de haberse instalado en México, por lo que existen pocas esperanzas de que estas inversiones regresen al país, aunado a esto existen factores como la inseguridad jurídica y personal, falta de una cultura de exportación, la carencia de financiamiento y el incremento de los costos de energéticos, especialmente el de electricidad.

Respecto a una posible devaluación del peso frente al dólar, tenemos que ésta constituiría un elemento de apoyo a la competitividad de la Industria Maquiladora, a diferencia del resto de la industria nacional.

En base a lo anterior, las maquiladoras que actualmente tienen operaciones en México y las empresas que dentro de sus planes de relocalización tienen pensado establecerse en nuestro país por primera vez, deberán tomar en consideración los puntos anteriores, así como los cambios contenidos dentro de los lineamientos del TLCAN aplicables para esta industria.

Es importante analizar que en el caso de las maquiladoras japonesas, éstas no solamente han aprovechado los servicios del esquema de maquiladoras para la exportación de productos a los Estados Unidos, sino también a países europeos, asiáticos y al mismo Japón, por lo cual para conservar las ventajas derivadas del programa de maquila será de primordial importancia buscar proveedores en la región con el fin de integrar sus productos a niveles que les permita a estas empresas aprovechar dichas ventajas.

Otro factor que influye negativamente en el desarrollo de la Industria Maquiladora es la persistencia de esquemas altamente burocratizados en la aduana mexicana, así como los trámites para el establecimiento y operación de las maquiladoras en la república, por lo que se ve afectada la eficiencia y rentabilidad de las plantas. De tal forma que la sobrerregulación que se ha impuesto en las aduanas para combatir el contrabando es evaluada como un importante obstáculo para elevar la competitividad de dicha industria.

¹⁴² León Opalín, *op. cit.*, p.58.

¹⁴³ *Idem.*

Previo al TLCAN, existían inversionistas golondrinos que abusaron de las bondades que ofrecía el país, pero con la entrada en vigor del tratado, lo abandonaron y se trasladaron a otras regiones, por lo que se espera que este fenómeno dejará de presentarse y sólo se instalarán empresas que verdaderamente contribuyan al desarrollo de la industria nacional.

En cuanto al valor agregado generado por la industria, como ya vimos anteriormente, éste es alrededor de 2%, por lo que es mínima la captación de divisas por el valor agregado de las maquiladoras. Esto es difícil modificar, ya que pocas empresas han entrado a la lista de los proveedores de maquila, porque para que los consorcios mexicanos puedan sustituir los insumos de importación que utiliza la industria del ensamble para su producción deben contar con tres requisitos mínimos: la norma ISO-9000; la ISO-14000 (certificado de industria limpia), y un certificado que debe comprobar que una empresa no sólo genera riqueza, sino que la está repartiendo con su comunidad.

De acuerdo a lo anterior, vemos que se deben otorgar más facilidades para que un mayor número de empresas se inscriban a los programas sectoriales a fin de frenar el impacto que ha tenido la desaceleración económica mundial y la competencia de China con su ingreso a la OMC, ya que esta coyuntura propició que la industria textil mexicana perdiera el segundo lugar que ocupaba en el mercado de Estados Unidos y cayera al tercer sitio como proveedor. Mientras en el primer trimestre del año 2003 las exportaciones de hilos y telas mexicanas disminuyeron 4% en términos de valor, las ventas de los productos chinos aumentaron 27%.¹⁴⁴

Por lo que lo referente al suministro de insumos nacionales en el proceso maquilador tampoco es alentador en el futuro inmediato y en su gran mayoría las materias primas para maquilar serán traídas básicamente desde Estados Unidos, aunque ciertamente las reglas de origen del TLCAN podrían modificar esta situación a largo plazo.

Por otro lado, los requerimientos ambientales pueden ser otro desincentivo para la operación de empresas maquiladoras, ya que en algunos casos las regulaciones suelen ser más estrictas para las maquiladoras que para otras empresas que producen el mismo producto y lo exportan a los Estados Unidos.¹⁴⁵

Nos damos cuenta que es difícil solucionar los problemas de la Industria Maquiladora de Exportación en México por la misma situación competitiva que existe entre los países maquiladores, ya que también otorgan muchas facilidades para atraer a inversionistas extranjeros en este sector, en la mayoría de los casos

¹⁴⁴ Jardón Eduardo, "La invasión de productos chinos está en su apogeo", *El Universal*, Finanzas, México, 01 de septiembre de 2003, p. 2.

¹⁴⁵ Gruben William, "Maquila Growth, NAFTA's Role", *Twin Plant News*, vol. 17, No. 5, United States, December 2001, p. 39.

los gobiernos han eliminado impuestos arancelarios en la exportación de sus materias primas y los impuestos por los servicios son mínimos.

De igual forma, en los últimos años, la competencia internacional se ha hecho más intensa, por lo que se buscan lugares donde las condiciones de ensamble y fabricación sean más favorables y donde los niveles de rentabilidad puedan ser mayores.

Para concluir este punto, podemos asegurar que el gobierno mexicano seguirá incentivando al sector maquilador a través de políticas, principalmente en la frontera norte que es donde están concentradas la mayor parte de ellas.

Asimismo, las maquiladoras de origen estadounidense seguirán figurando en primer plano por razones de cercanía territorial, por la reducción de tiempo y costos de transporte, así como por las ventajas que ofrece el TLCAN.

Respecto a la captación de divisas, no podemos esperar mucho a mediano plazo puesto que los salarios otorgados no pueden ser muy altos debido a la competencia internacional y a que es uno de los principales objetivos por los que se establecen inversionistas maquiladores, también el suministro de insumos nacionales seguirá siendo escaso.

En términos generales, las maquiladoras tanto a corto como a mediano plazo seguirán teniendo los mismos problemas como hasta ahora y la situación no cambiará si no se toman otras medidas estratégicas para aprovechar mejor la industria maquiladora instalada en nuestro país.

Además el sector maquilador seguirá siendo prioritario dentro de la estrategia nacional de desarrollo industrial y comercio exterior, por lo que se le seguirá dando facilidades por parte del gobierno para enfrentar los problemas económicos y sociales del país.

Aún con las repercusiones y desventajas que existen con la permanencia de las maquiladoras en el país, es necesario incrementar el aprovechamiento de esta industria para el desarrollo del país y de esta manera aumentar los beneficios económicos, sociales y tecnológicos, así, no sólo contribuirá a la generación de empleos y captación de divisas.

Este proceso de vinculación entre ambas industrias conduciría a elevar el grado de integración en la maquila, con el consecuente beneficio para el país, ya que se daría mayor transferencia de tecnología y la Industria Maquiladora a su vez realizaría procesos más complejos que la mera actividad de ensamble.

De igual forma, se requiere de un programa de capacitación y adiestramiento en forma permanente y obligatoria del sector, sólo así la mano de obra llegará a ser más calificada.

La apertura del comercio exterior en México ha cambiado las condiciones en que las maquiladoras pueden participar en el mercado nacional, por lo que se debe inducir a las empresas maquiladoras a vender parte de su producción en aquellos rubros en que el país sea deficitario y, en especial, se debe promover la vinculación del sector maquilador con las economías locales y regionales.

Es importante impulsar la subcontratación de procesos con empresas nacionales. La finalidad es que estas últimas empresas utilicen su capacidad ociosa y sean partícipes del comercio internacional a través de exportaciones indirectas por medio de la submaquila; por lo que el apoyo del gobierno en este sentido será determinante, ya que muchos empresarios lo único que requieren es financiamiento, mientras que a otros sólo les hace falta mayor información, es decir, la creación de una cultura exportadora.

Sin embargo, no debe dejar de reconocerse que los problemas que se enfrentan para desarrollar proveedores nacionales son principalmente de carácter informativo, tecnológico y de competitividad, para ello es importante que se superen dichos problemas en base a programas específicos que el gobierno mexicano debe establecer.

Pero no sólo se deben reforzar estas ventajas, sino que también se deben implementar entre otras, las siguientes acciones:

- ✦ Mayor infraestructura urbana, servicios públicos y viviendas por medio de la concertación del sector público y privado, principalmente en los Estados del sur del país.
- ✦ Generalización de la enseñanza media superior.
- ✦ Impulsar la creación de parques industriales que cuenten con la infraestructura mínima requerida que proporcione los servicios indispensables.
- ✦ Simplificación administrativa, que ayude a agilizar los trámites para la instalación de maquiladoras en el país.

Desafortunadamente, cuando una economía entra en un período de recesión, su producción interna cae y con ello la demanda de bienes importados disminuye, por lo que aquellos países que guardan relaciones económicas con dicho país, de igual forma se contagiarán debido a que su producción también disminuye, por lo que el desempleo no se hace esperar. Esto fue lo que sucedió con la economía estadounidense en el 2001, que al entrar en un período de recesión transmitió sus efectos a la economía mexicana, en particular a la Industria Maquiladora, tal como lo observamos en la gráfica 3.5.

Así, en cuanto a la recuperación del empleo, una de las prioridades de esta industria y de acuerdo con el cuadro 3.15, podemos decir que ésta no será sino hasta el 2004, ya que la eventual reanimación de la industria no se reflejó inmediatamente en suficientes contrataciones que revirtieran la pérdida de empleos en el 2003, ni que el ritmo logrado en años previos dé margen para

aumentar el empleo a los niveles que requiere una población en constante crecimiento.

Para finalizar y resumiendo, tenemos que son tres los hechos actualmente: el incremento de la inseguridad, el fortalecimiento del peso y el cambio del sistema de maquiladoras, los que han obligado a varias empresas a salir de México. Por lo que urgentemente el gobierno mexicano debe buscar solución a estos problemas, ya que de lo contrario se corre el riesgo de que los desempleados al no conseguir una fuente de ingresos, opten por cruzar la frontera estadounidense en busca de mejores condiciones de vida.

De cara al futuro, el proceso de reformas en México deberá recrear a la Industria Maquiladora cuya recuperación se verá a partir del 2004, ya que si bien la reciente crisis por la que atravesó esta industria fue fatal, ha sido una lección que puede permitir su evolución hacia procesos más avanzados. Para ello, el gobierno mexicano una vez más seguirá otorgando su apoyo a esta industria, ya que se espera que en el 2004 se expida un nuevo decreto para su operación.

CONCLUSIONES

La característica principal del mundo actual es la globalización, la cual como hemos visto es un proceso que inició con el surgimiento del capitalismo, pero es en los últimos años cuando gracias a un conjunto de cambios se dan las condiciones favorables para su pleno desarrollo. De esta manera, inició una nueva etapa en la cual, los adelantos en las comunicaciones y la tecnología han permitido la interconexión del mundo, de tal forma que los cambios tanto económicos, políticos como sociales e incluso culturales que suceden en un país afectan en primera instancia a los países de la región pero pueden extenderse rápidamente por todo el mundo.

Sin lugar a dudas, han sido los cambios económicos uno de los más dinámicos e importantes; dentro de éstos, tenemos la nueva división internacional del trabajo mediante la cual, las empresas transnacionales gracias a los nuevos modos de producción, aprovecharon las ventajas competitivas que ofrecía cada país, así, los países industrializados se especializaron en la parte del proceso de producción intensivo en capital, dejando generalmente la parte intensiva de mano de obra a los países en vía de desarrollo.

La importancia de las empresas transnacionales es tal, que hoy día los organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial funcionan de acuerdo a sus intereses, además los gobiernos les brindan todas las facilidades para su establecimiento; de tal forma que detrás de los objetivos principales que persiguen estos organismos internacionales tales como el combate a la pobreza y el desarrollo económico de los países pobres, se encuentran los intereses de las transnacionales.

Por su parte, la OMC cumple con los objetivos señalados, desgraciadamente los beneficios son para los países industrializados y sólo una pequeña parte de éstos es para los países en vía de desarrollo. Asimismo, la OMC mediante el impulso al libre comercio, ha sido el medio ideal para la expansión de las corporaciones transnacionales a lo largo del mundo.

El surgimiento de las empresas maquiladoras en los países en vía de desarrollo en la década de los sesenta es producto de la nueva división internacional del trabajo, ya que estos países poseen una mano de obra barata y abundante, por lo que las empresas transnacionales en primera instancia aseguraron su acceso mediante la liberalización comercial de estas economías, impulsada por los organismos internacionales; de esta manera aprovecharon la ventaja competitiva que ofrecían dichos países, destacando los países asiáticos y latinoamericanos, entre ellos México.

Las actividades de ensamble de insumos dieron excelentes resultados; por un lado las transnacionales disminuían sus costos y con ello aumentaban su competitividad, por otro lado, en los países maquiladores se creó una nueva fuente de empleos y de captación de divisas. Sin embargo, la evolución de estas

actividades en los países asiáticos y latinoamericanos fue diferente; en los primeros, pronto se empezaron a realizar actividades más complejas, con mayor tecnología y más intensos en capital.

El caso de los países latinoamericanos fue diferente, en particular el caso de México; nuestro país tenía todas las ventajas para el establecimiento de las empresas maquiladoras, incluso una muy importante y que los países asiáticos no poseen, ésta es la vecindad geográfica con los Estados Unidos, país a donde se destinan la mayor parte de los productos ensamblados en el exterior; no obstante estas ventajas no se supieron aprovechar y la evolución de la Industria Maquiladora de Exportación en México fue lenta comparada con la de los países asiáticos.

Existen diversas causas por las que la Industria Maquiladora de Exportación en México no evolucionó hacia procesos más complejos en los primeros años de su establecimiento y sólo se limitó a crear empleos y captar divisas en la frontera norte de nuestro país. La primera y la más importante fue que en los años sesenta, el programa de maquila no iba acorde con el modelo de economía cerrada (el cual estuvo vigente hasta principios de la década de los ochenta en nuestro país), esto sin duda alguna fue una limitante para el desarrollo de esta industria, ya que la visión de los empresarios mexicanos no iba más allá del corto plazo, es decir, buscaban grandes ganancias, sin realizar nuevas inversiones para el desarrollo industrial del país.

Otra de las causas y relacionada con la anterior, es que la economía mexicana es una economía más bien pequeña; es decir, acepta los cambios del exterior, no puede encerrarse en sí misma sin que tarde o temprano termine en alguna crisis, y está sujeta a los vaivenes de la economía internacional. La interrelación con las economías del extranjero, la dependencia tecnológica y de algunos insumos esenciales que no podemos producir en el país, el enorme flujo de personas y la actividad económica intensa que se desarrolla a lo largo de la frontera con los Estados Unidos, son algunas razones que obstaculizaron el modelo de crecimiento hacia adentro, apartado del mundo, protegiendo excesivamente a los productores y trabajadores nacionales. Además, una economía pequeña, está sujeta a que la golpeen los choques externos, que en ocasiones actúan a favor, y la mayoría de las veces en contra; por lo que se pueden dar fuertes expansiones o recesiones económicas en el exterior, particularmente en el socio comercial más importante de México, los Estados Unidos, que afectan el sector externo de la economía, como fue el caso de la Industria Maquiladora en el 2001.

Otro inconveniente derivado de dicho modelo es que éste no permitió la creación de una cultura exportadora y no sólo eso, para el caso de la Industria Maquiladora, el gobierno no se preocupó por integrar a esta industria insumos nacionales y de esta manera hacer que las empresas nacionales participaran en el comercio internacional a través de exportaciones indirectas con procesos de submaquila. Por lo que dicha industria sólo se limitó a ensamblar insumos extranjeros.

Es decir, México sólo permitió la subcontratación internacional dentro de los confines del programa especial de la Industria Maquiladora, cuidando siempre que las importaciones temporales de las maquiladoras fuesen reexportadas al término de su plazo, de manera que los empresarios nacionales no tuvieron acceso a ellas, el resultado fue evitar que la industria nacional avanzara en una segunda etapa de sustitución de importaciones.

Asimismo, sólo algunos años después del establecimiento de esta industria, se permitió la expansión de esta industria al interior del país; y sería algunas décadas más tarde cuando se le permitió vender parte de su producción al mercado nacional.

Posteriormente, cuando se liberalizó la economía mexicana en la década de los ochenta, la Industria Maquiladora de Exportación no sufrió modificaciones importantes, la adhesión de México al GATT no estimuló pero tampoco desalentó el desarrollo de la industria como tal. Sería hasta la firma del TLCAN cuando se plasmaron los cambios para esta industria, los cuales entraron en vigor en el 2001.

Con las reglas de origen del TLCAN aplicables a la Industria Maquiladora y expresadas en el artículo 303 de dicho tratado, las empresas maquiladoras de origen estadounidense son las únicas beneficiadas, ya que empresas maquiladoras provenientes de terceros países ya no pueden exportar sus productos con preferencias arancelarias, tal y como sucedía en el pasado. Con ello, Estados Unidos aseguró que México ya no sirviera como puente para que terceros países hicieran llegar sus productos ensamblados en México, lo cual significaba un menor precio de estos productos al utilizar mano de obra mexicana y un bajo costo en el transporte de tales mercancías hacia Estados Unidos.

De igual forma, con el TLCAN, Estados Unidos aprovechó las ventajas que tanto México como Canadá le ofrecen para hacer de esta región un lugar fuerte y competitivo ante rivales como la Unión Europea y la región asiática, en donde por supuesto los Estados Unidos fungen como líderes regionales, por lo que vemos que los Estados Unidos no buscan la completa liberalización del comercio en el bloque norteamericano para ayudar a México a industrializarse, sino para ayudarse a sí mismo, pues al formar parte de un conjunto comercial puede competir, mediante la coproducción en la región y la expansión del libre comercio más allá de la zona. Así, las empresas de Estados Unidos, redefinen sus relaciones de coproducción, encargando ciertas fases de sus procesos productivos a otras empresas regionales, como es el caso de las maquiladoras.

Asimismo, bajo el TLCAN, las empresas maquiladoras seguirán utilizando su programa de importación temporal para abastecerse de los insumos extranjeros que utilizan en sus operaciones pero llegará el momento en que las industrias maquiladoras puedan importar todos sus insumos que requieren bajo el régimen del tratado. Mientras tanto, la Industria Maquiladora de Exportación continuará

siendo una herramienta útil para la importación de bienes intermedios y de capital que todavía tendrían que pagar aranceles bajo el TLCAN.

Con las nuevas reglas, muchas empresas maquiladoras provenientes de países no miembros del TLCAN decidieron marcharse del país, pues México había dejado de ser un lugar atractivo para sus intereses; además los salarios mexicanos ya no son bajos en comparación con los salarios de los países asiáticos, destacando China, que con su reciente apertura comercial significa una amenaza real no sólo para la Industria Maquiladora, sino para todo el sector industrial, tanto para los países en vía de desarrollo como para los altamente industrializados.

Otras empresas, como las de origen japonés decidieron quedarse en el país, ya que sus condiciones les permiten cumplir con las reglas de origen debido a que operan bajo la modalidad de plantas gemelas.

En cuanto a la proveeduría nacional, tenemos que ésta no funciona con las maquiladoras por falta de calidad de los proveedores, lo que impide el Just in Time y obliga a las maquiladoras a voltear los ojos hacia el exterior e importar insumos. Los productores nacionales deben darse cuenta que para vender sus productos en un mundo globalizado se requiere cumplir con productos de valor, calidad y precio. Esto sin duda alguna significa un reto, sin embargo, no debe verse como tal, sino como el camino hacia procesos productivos más eficientes.

Por otro lado, en el 2001 la recesión estadounidense afectó de manera directa a la Industria Maquiladora de Exportación en México; sabemos que tanto la economía mexicana como la estadounidense son interdependientes, sin embargo, los fenómenos que se presenten en el exterior de nuestro país y más aún si dentro de éstos se encuentran relacionados los Estados Unidos, los efectos para nuestra economía no se harán esperar. Esto fue exactamente lo que sucedió con esta industria, quedó claro que esta industria es altamente vulnerable ante los fenómenos económicos de la globalización, como fue el caso de la recesión estadounidense, una vez que esta economía empezó a ir en declive, rápidamente varias empresas maquiladoras comenzaron a cerrar sus puertas en nuestro país, otras redujeron sus jornadas laborales, y muchas otras comenzaron a despedir empleados para evitar el cierre definitivo, por lo que el gran desempleo que se creó en los Estados maquiladores fue motivo de preocupación para el gobierno mexicano. Asimismo, las exportaciones mexicanas disminuyeron de manera importante y con ello la captación de divisas.

De igual forma, existen diversos factores, además de la situación de la economía estadounidense, que frenan el desarrollo del sector maquilador, como la sobrevaluación del peso mexicano, la falta de infraestructura local, que impide la integración de la proveeduría nacional, y las cláusulas del TLCAN.

De acuerdo a todo lo anterior, podemos recalcar tres hechos, como son las reglas de origen del TLCAN, la recesión estadounidense y la apertura comercial

en China, como causantes de la crisis en la Industria Maquiladora en nuestro país desde el 2001 hasta la actualidad, quedando claro que esta industria es dependiente del exterior, y que ante un mundo globalizado, su crecimiento ya no sólo depende de la evolución de la economía estadounidense como solía suceder en el pasado, pues ahora que la economía de Estados Unidos marcha mejor, la crisis de esta industria no ha sido superada.

La recuperación de la Industria Maquiladora de Exportación en México esta ocasión ha sido lenta y gradual, quizá el mayor obstáculo ahora y para el futuro se llama China. Lo que sí es seguro es que será difícil lograr las tasas de crecimiento observadas en el pasado.

De acuerdo a todo lo mencionado a lo largo del presente trabajo, sobre todo en el capítulo 3, podemos darnos cuenta que la hipótesis formulada se comprueba de manera satisfactoria, ya que hoy en día, la economía mexicana y la estadounidense son interdependientes. Esta interdependencia la observamos de manera clara en la relación entre la misma economía estadounidense y las maquiladoras mexicanas. Desafortunadamente, esta interdependencia es asimétrica, lo que convierte a la Industria Maquiladora en una industria vulnerable, por lo que al entrar la economía estadounidense en recesión, la economía mexicana se vio afectada, provocando que dicha industria entrara en un periodo de crisis que repercutió en el cierre de empresas, desempleo, disminución de las exportaciones y en la captación de divisas.

Interdependencia y globalización son las palabras clave que explican la evolución y situación actual de la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país. Como hemos visto, ésta es una industria interdependiente de la economía estadounidense, no es una industria ajena a los cambios económicos del exterior, es decir, no funciona sola; pero la interdependencia con los Estados Unidos no es el único distintivo de esta industria, ya que también se halla inmersa en el juego de la globalización, por lo que tanto los fenómenos económicos que se presenten en un mundo globalizado (siendo hoy día el más importante la entrada de China a la OMC) como los cambios económicos de Estados Unidos pueden afectar el desarrollo de esta industria en México, convirtiendo a esta industria en un actor vulnerable de las relaciones transnacionales de la época actual.

Como conclusión final, podemos decir que están a punto de cumplirse cuatro décadas de operación de la Industria Maquiladora de Exportación en nuestro país y son pocos los aportes que esta industria ha hecho para el desarrollo industrial de México, ciertamente el establecimiento de esta industria hizo posible que el país fuera participe de la nueva división internacional del trabajo; anteriormente, al ser esta industria una fuerte generadora de empleos y de divisas, su operación estaba asegurada, pero hoy en día, los efectos que pueden traer los diversos fenómenos de la globalización a dicha industria han puesto en duda su operación, por lo que es el momento necesario de replantear su operación, quizá lo más conveniente sea integrar verdaderamente a la Industria Maquiladora de Exportación con la industria manufacturera para que ambas se retroalimenten y evolucionen hacia

procesos más complejos. De lo contrario, el futuro de esta industria está asegurado, pero sólo para servir a los intereses de las empresas estadounidenses, pues Estados Unidos aseguró su competitividad a nivel internacional al asociarse con México y Canadá.

Sin duda, son muchos los beneficios que ha recibido México de este sector, pero eso no debe llevar a ocultar que como estrategia para impulsar el desarrollo ha dejado mucho que desear.

procesos más complejos. De lo contrario, el futuro de esta industria está asegurado, pero sólo para servir a los intereses de las empresas estadounidenses, pues Estados Unidos aseguró su competitividad a nivel internacional al asociarse con México y Canadá.

Sin duda, son muchos los beneficios que ha recibido México de este sector, pero eso no debe llevar a ocultar que como estrategia para impulsar el desarrollo ha dejado mucho que desear.

Han pasado apenas dos décadas de la liberalización de la economía mexicana y una desde su profundización con la entrada en vigor del TLCAN y los resultados para alcanzar el desarrollo económico no han sido exitosos, pues hoy en día la economía no se encuentra bien, los resultados de este modelo no han sido los esperados.

Dentro de la economía mexicana se incluye el desarrollo de la IME, que como hemos visto, el día de hoy presenta serios problemas y ante los cuales es difícil proponer una posible solución en el presente trabajo, considero que ante los problemas a los que se enfrenta la economía mexicana sería conveniente que el gobierno mexicano emitiera un plan de desarrollo económico que diera resultados no inmediatos pero sí a largo plazo y sobre todo duraderos y que se traduzcan en una mejora económica para los millones de trabajadores que el día de hoy no han visto los beneficios de una economía abierta.

FUENTES CONSULTADAS

BIBLIOGRAFÍA

Arriola, Woog. El programa mexicano de maquiladora, una respuesta a las necesidades de la industria norteamericana, Universidad de Guadalajara, Instituto de Estudios Sociales, México, 1980, pp. 134.

Bizberg, Ilán. México ante el fin de la guerra fría, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, México, 1998, pp. 397.

Clavijo, Fernando. La industria mexicana en el mercado mundial: elementos para una política industrial, Fondo de Cultura Económica, México, 1994, pp. 310.

Contreras, Oscar. Empresas globales, actores locales: producción flexible y aprendizaje industrial en las maquiladoras, El Colegio de México, Centro de Estudios Sociológicos, México, 2000, pp. 238.

Chacholiades, Miltiades. Economía Internacional, McGraw Hill, México, 1992, pp. 677.

Fajnzylber, Fernando. Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, Fondo de Cultura Económica, México, 1987, pp. 423.

García, Arturo. Maquiladoras, primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos, Facultad de Ciencias de la Comunicación, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, 1988, pp. 220.

González, Bernardo. Industria maquiladora y mercados laborales, Colegio de la Frontera Norte, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México, 1992, pp. 213.

Grunwald, Joseph. La fábrica mundial: el ensamblaje extranjero en el comercio internacional, Fondo de Cultura Económica, México, 1991, pp. 341.

Huerta, Arturo. Riesgos del modelo neoliberal, Diana, México, 1993, pp. 149.

Lodge, George. Administrando la globalización en la era de la interdependencia, Panorama Editorial, México, 1996, pp. 166.

Mercado, Salvador. Comercio Internacional II, Limusa, México, 1998, pp. 406.

Millán, Julio. La Cuenca del Pacífico, Fondo de Cultura Económica, México, 1992, pp. 204.

Ojeda, Mario. México: el surgimiento de una política exterior activa, Secretaría de Educación Pública, México, 1986, pp. 229.

Oropeza, Arturo. México-Mercosur: un nuevo diálogo para la integración, Ediciones y Gráficos Eon, México, 2002, pp. 293.

Ortiz, Arturo. México: pasado, presente y futuro, del proteccionismo a la integración; apertura y crisis de la economía, Tomo I, Siglo Veintiuno, México, 1996, pp. 189.

Ortiz, Arturo. Política económica de México 1982-1995 los sexenios neoliberales, Nuestro Tiempo, cuarta edición, México, 1995, pp. 176.

Ruiz, Clemente. Macroeconomía global: fundamentos institucionales y de organización industrial, Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía, México, 1999, pp. 379.

Saxe, John. Globalización, crítica a un paradigma, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Académicas, México, 1999, pp. 365.

Stoessinger, John. El poderío de las naciones: política mundial de nuestro tiempo, Gerinka, segunda edición, México, 1986, pp. 509.

Valero, Ricardo. Globalidad: una mirada alternativa, Porrúa, Centro Latinoamericano de la Globalidad, México, 1999, pp. 254.

Villarreal, René. Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México, un enfoque neoestructuralista (1929-1997), Fondo de Cultura Económica, Tercera edición, México, 1997, pp. 691.

HEMEROGRAFÍA

Carrillo, Jorge. "Desarrollo regional y maquiladora fronteriza: peculiaridades de un cluster electrónico en Tijuana", El Mercado de Valores, México, octubre de 2000, pp. 52.

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

Diario Oficial de la Federación, 01 de junio de 1998.

Gruben, William. "Maquila Growth, NAFTA's Role", Twin Plants News, vol. 17, No. 5, United States, December 2001, pp. 87.

Guillén, Arturo. "The U.S. Recession and the Global Crisis", Voices of Mexico, México, January-March 2002, pp. 68.

Guillén, Héctor. "La globalización del Consenso de Washington", Comercio Exterior, México, febrero de 2000, pp. 56.

Jardón, Eduardo. "La invasión de productos chinos está en su apogeo", El Universal, Finanzas, México, 01 de septiembre de 2003, pp. 8.

Levine, Elaine. "September 11 Sparks a Long-Awaited Recession", Voices of Mexico, México, January-March 2002, pp. 68.

Martínez, Oscar. "La Recesión en Estados Unidos y la complejidad fiscal impacta a la Industria Maquiladora", Aduanas, México, Año 1 No. 6, abril de 2002, pp. 88.

Opalín, León. "Industria Maquiladora de exportación en pleno retroceso", Ejecutivos de Finanzas, México, Año XXXI, Septiembre, No. 9, pp. 80.

"Regulatory changes in México affecting U.S.-Affiliated assembly operations", Industry trade and technology review, United States, July 2001, pp. 115.

Sánchez, Rodrigo. "La industria maquiladora de exportación: orígenes y desarrollo", El Mercado de Valores, No. 6, México, junio de 1996, pp. 64.

Uscanga, Carlos. "Política Exterior de Japón: estrategias de seguridad en el Asia-Pacífico", Relaciones Internacionales, No. 77, México, mayo-agosto, 1998, pp. 109.

Vázquez, Gisela. "La Guerra que ya empezó", Cambio, Televisa International, México, 23 al 29 de septiembre de 2001, pp. 112.

TESIS

Ayala, Miguel. Transición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México, UNAM/ENEP Aragón, 1995, pp. 169.

Paulin, Israel. Las instituciones financieras internacionales de desarrollo –el caso del Banco Mundial en México, UNAM/ENEP Aragón, 1988, pp. 238.

Pérez, Raymundo. La estrategia de comercio exterior mexicano ante la conformación de bloques económicos regionales 1988-1994, UNAM/ENEP Aragón, 1997, pp. 282.

MESOGRAFÍA

www.ailaonline.org/Media/cepal.pdf

www.azc.uam.mx/publicaciones

www.economia.gob.mx

www.geocities.com/encuentroxixi/XXI.18

www.imf.org

www.inegi.gob.mx

www.japon.org.mx/public/reports

www.jetro.org.mx/empresas

www.rcci.net/globalizacion/llega/fg103.htm

www.ue2002.es/

www.worldbank.org

www.wto.org

OTRAS FUENTES

Conferencia de las Naciones unidas sobre Comercio y Desarrollo, Informe sobre las inversiones en el mundo, Nueva York, 2001, pp. 25.

Estudios Económicos y Financieros, Perspectivas de la economía mundial, Fondo Monetario Internacional, Washington, Mayo de 2001, pp. 261.

INEGI, El ABC de la estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, Aguascalientes, México, 1994, pp. 23.

INEGI, El ABC de la estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, Segunda edición, Aguascalientes, México, 2001, pp. 23.

Informe económico BBVA/Bancomer, "La economía mexicana y la de Estados Unidos", Evolución mensual y pronósticos de la economía mexicana, México, febrero de 2002, pp. 64.

Instituto español de comercio exterior, Claves de la economía mundial, Ministerio de Economía, Madrid, 2002, pp. 895.

López Portillo, José. Sexto informe de gobierno, Secretaría de Educación Pública, México, 1982, pp. 62.

Naciones Unidas, Centroamérica, México y la República Dominicana. Maquila y transformación, México, 1998, pp. 133.

SECOFI, Todo lo que usted quería saber sobre la Industria Maquiladora de Exportación, Talleres de Artes Gráficas de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, México, 1995, pp. 27.

Teleconferencias 1998, La Industria Maquiladora y el Programa de Importación Temporal (PITEX) en el marco del TLCAN frente al año 2001, Red SECOFI, Edusat, Programa 19/98.