

**EL COLEGIO DE MEXICO**  
**CENTRO DE ESTUDIOS SOCIOLOGICOS,**  
**Programa de Doctorado en Ciencias Sociales con**  
**especialidad en Sociología**  
**Promoción 1973 - 1976**

**LA POLITICA LABORAL DE LAS MAQUILADORAS**  
**ANTES Y DESPUES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**  
**( ESTUDIO DEL CASO DE TIJUANA, BAJA CALIFORNIA )**

**T E S I S**  
Para optar al grado de  
**DOCTOR EN CIENCIAS SOCIALES**  
**P r e s e n t a:**

**MONICA CLAIRE GAMBRILL RUPPERT**

Director de Tesis: Fernando Cortés Cásares

**México, D. F.**

**1997**

## Índice

	Página
Introducción	6
<b>Capítulo I. Tres modelos de desarrollo industrial como marco teórico para la industria maquiladora.</b>	<b>17</b>
1. Introducción	17
2. El modelo sustitutivo de importaciones	22
2.a. Antecedentes	22
2.b. La versión latinoamericana	26
2.c. La crítica neoclásica del modelo	30
3. Modelo de industrialización para la exportación	33
3.a. Antecedentes	33
3.b. El caso de Hong Kong	38
3.c. El caso de Taiwan	41
3.d. El caso de Corea del Sur	43
3.e. El caso de Singapur	46
3.f. Características comunes de los 'tigres' asiáticos	47
4. Modelo de integración económica de América del Norte	52
4.a. Las nuevas reglas del comercio	54
4.b. Impacto de las nuevas reglas en México	63
<b>Capítulo II. Respuestas cambiantes de la industria maquiladora a las políticas de desarrollo industrial de México.</b>	<b>78</b>
1. Régimen de excepción legal al modelo de sustitución de importaciones	78
1.a. Antecedentes	78
1.b. Programa de maquiladoras	80
2. La industria maquiladora como programa de reconversión industrial al nuevo modelo exportador	90
2.a. Antecedentes	90
2.b. Decreto para el fomento de operación de la industria maquiladora de exportación, 22 de diciembre de 1989	94
2.b.1 Sistema de producción compartida	96
2.b.2. Sistemas de mercado compartido	102
2.b.3. Otros aspectos del decreto	106
3. Impacto del Tratado de Libre Comercio en la industria maquiladora	108
3.a. Tesis principal	108
3.b. Futuro de la industria maquiladora bajo el TLC	115
4. El lugar de Canadá en la producción compartida	121
4.a. Antecedentes	121
4.b. Impacto de las maquiladoras en Canadá	124

<b>Capítulo III. La política salarial de las maquiladoras</b>	<b>130</b>
1. Introducción	130
2. Salarios y sueldos de la industria maquiladora <i>versus</i> manufactura	138
2.a. Comparación de salarios	138
2.b. Comparación de sueldos	143
2.c. Comparación de prestaciones sociales	147
3. Salario en la industria maquiladora <i>versus</i> el salario mínimo	154
3.a. Salario mínimo promedio en zonas de maquila	154
3.b. Teorías del salario mínimo <i>versus</i> el salario manufacturero	158
3.c. Salarios mínimos en cuatro municipios	164
4. Los salarios que se pagan en los grandes sectores de la economía y en las ramas de las industrias maquiladora y manufacturera	172
4.a. Grandes sectores de la economía	173
4.b. Ramas de la industria manufacturera	177
5. Anexo Estadístico	191
<b>Capítulo 4. Política Sindical de las Maquiladoras</b>	<b>212</b>
1. Introducción	212
2. Tasa de sindicalización y des-sindicalización	215
3. Contratos superiores y cláusulas leoninas	218
3.a. Periodo de 1968-1969	219
3.b. Periodo de 1970-1971	221
3.c. Periodo de 1972-1973	224
3.d. Periodo de 1974-1975	228
3.e. Periodo de 1976-1977	233
3.f. Periodo de 1978-1979	236
3.g. Periodo de 1980-1981	242
3.h. Periodo de 1982-1983	246
4. Sindicalismo de Protección Patronal	250
<b>Capítulo 5. La Política de Empleo de las Maquiladoras</b>	<b>258</b>
1. Introducción	258
2. La composición de la fuerza de trabajo	264
2.a. Edad, género y escolaridad	265
2.b. Experiencia y movilidad laboral	282

2.c. Ramas de la producción	291
3. Condiciones de trabajo en las maquiladoras	297
3.a. Reducciones salariales	297
3.b. Poder de compra del salario	303
3.c. Derechos laborales	306
3.d. Accidentes y enfermedades profesionales	314
4. La Política de Empleo	321
Capítulo 6. Conclusiones Generales	327
Bibliografía	361

### Gráficas

	Página
1. Salario real en maquiladoras.	138
2. Salario real en la manufactura.	140
3. Salario real en maquiladoras y manufactura.	142
4. Salarios y sueldos reales de obreros, técnicos y empleados.	144
5. Sueldos reales en maquiladoras y manufactura.	145
6. Prestaciones promedias en maquiladoras y manufactura.	149
7. Remuneración real en maquiladoras y manufactura.	151
8. Salario real en maquiladoras y salario mínimo en zonas de maquila.	157
9. Salario real manufacturero y salario mínimo promedio nacional.	162
10. Salario en maquiladoras de Tijuana y salario mínimo.	165
11. Salario en maquiladoras de Cd. Juárez y salario mínimo.	166
12. Salario en maquiladoras de Matamoros y salario mínimo.	166
13. Salario en maquiladoras de La Paz y salario mínimo.	167

### Tablas

I. Salarios nominales y reales en la industria maquiladora.	192
II. Salarios nominales y reales de la industria manufacturera.	193
III. Salarios reales en las industrias maquiladora y manufacturera.	194
IV. Salarios y sueldos de obreros, técnicos y empleados.	195
V. Sueldo real en las industrias maquiladora y manufacturera.	196
VI. Prestaciones en maquiladoras y manufacturera, en salarios y sueldos	197
VII. Remuneración promedio en maquiladoras y manufacturas.	198
VIII. Salario real pagado en maquiladoras y salario mínimo en zonas de maquila.	199

IX. Salario real de la industria manufacturera y salario mínimo real.	200
X. Salario en maquilas de Tijuana y salario mínimo.	201
XI. Salario en maquiladoras de Ciudad Juárez y salario mínimo.	202
XII. Salario en maquiladoras de matamoros y salario mínimo.	203
XIII. Salario en maquiladoras de La Paz y salario mínimo.	204
XIV. Remuneración media anual en la industria maquiladora y en los grandes sectores de la economía.	205
XV. Remuneración en los grandes sectores de la economía, como porcentaje de la remuneración.	206
XVI. Salario medio real en la rama de selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos en las industrias maquiladora y manufacturera.	207
XVII. Salario medio real en la rama de ensamble de prendas de vestir y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales en las industrias maquiladora y manufacturera.	207
XVIII. Salario medio real en la rama de fabricación de calzado e industria del cuero en las industrias maquiladora y manufacturera.	208
XIX. Salario medio real en la rama de productos químicos en las industrias maquiladora y manufacturera.	208
XX. Salario medio real en la rama de construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios en las industrias maquiladora y manufacturera.	209
XXII. Salario medio real en la rama de ensamble de muebles, sus accesorios y otros productos de madera y metal en la industria maquiladora y manufacturera.	210
XXIII. Salario medio real en la rama de ensamble de juguetes y artículos deportivos en las industrias maquiladora y manufacturera.	210
XXIV. Salario medio real en la rama de ensamble y reparación de herramienta, equipo y sus partes, excepto eléctrico en las ramas maquiladora y manufacturera.	211

### Cuadros

1. Tasa de sindicalización y des-sindicalización.	215
2. Contratos superiores y cláusulas leoninas.	218
3. Número de empresas y trabajadores en la industria maquiladora en México. Producción industrial en Estados Unidos (1968-1993).	252

## INTRODUCCIÓN

La inquietud que motiva esta investigación es constatar lo que ha sido la política laboral de la industria maquiladora a lo largo de su historia y determinar cuál será el impacto probable del libre comercio en ella, para así formar un juicio fundamentado sobre la contribución potencial de la industria maquiladora en la transición hacia un nuevo modelo de industrialización en México, sobre todo en relación con posibles mejoras para la política laboral. Se pregunta si ahora sería capaz de proporcionar lo que nunca aportó bajo el viejo 'modelo sustitutivo de importaciones': un nivel digno de remuneración para sus trabajadores y un estímulo para el desarrollo de la industria manufacturera nacional; o si simplemente es un señuelo que induce al país a adentrarse en un nuevo 'modelo de integración económica', que terminará reduciendo a la planta productiva nacional a realizar operaciones de ensamblaje de insumos extranjeros que derivan sus ganancias del abaratamiento de la mano de obra empleada.

Plantear esta pregunta implica contrastar lo que la industria maquiladora ha aportado en el pasado con lo que podría aportar en el futuro al desarrollo industrial de México. Por eso, la investigación cubre, según la disponibilidad de los datos en sus diferentes partes, toda la historia de la industria maquiladora en México; también intenta prever el rol que puede jugar ésta en la reconversión industrial en el futuro. No debe entenderse como una predicción sobre el éxito de la reconversión de industrial en general, bajo el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), porque se toca este tema solamente en la medida en que subyace a la discusión sobre la industria maquiladora; se limita a advertir la manera en

que la industria maquiladora se constituye en alternativa por medio de la cual algunas empresas reorientarían parte de su capacidad productiva hacia la exportación. No se extiende la investigación al conjunto de países subdesarrollados, huéspedes de este tipo de inversión, porque la respuesta depende más de variables características de cada país que de especificaciones inherentes a esta modalidad de internacionalización de la producción.

La hipótesis de este trabajo es que la evolución de la industria maquiladora hacia formas más complejas de producción y niveles mejores de remuneración para su fuerza de trabajo fue interrumpido por el proteccionismo que caracterizó al 'modelo sustitutivo de importaciones'. El hecho de limitarse al simple ensamblaje de insumos extranjeros y de emplear casi exclusivamente mano de obra barata, son características que se asocian con justa razón a la industria maquiladora pero no son intrínsecas a todas sus modalidades. Si bien la internacionalización de la producción empieza como la búsqueda de la mano de obra más barata para ensamblar insumos provenientes de países desarrollados, se congela en esa etapa en un ambiente macroeconómico caracterizado por el proteccionismo. Por ello, el estancamiento de las condiciones técnicas de la producción y las condiciones sociales de la fuerza de trabajo tienen más que ver con el proteccionismo que con la industria maquiladora en sí.

Para transformarse a sí misma en una industria más completa, la industria maquiladora tendría que liberarse primero de las barreras proteccionistas que la han mantenido en su expresión más primitiva, para profundizar en el tipo de procesos productivos a que se dedica. Esto implica cambios sobre todo en los Estados Unidos que, como principal país exportador de insumos a México e importador de los productos ensamblados, impone sus reglas sobre este proceso. La política esencialmente proteccionista

de los Estados Unidos se refleja en los incisos de su código aduanal que controlan la reimportación de insumos industriales ensamblados en el extranjero, mediante los cuales se impone un 'arancel de castigo' sobre los insumos transformados lo largo de un proceso manufacturero. A su vez, esta política de Estados Unidos es una reacción al proteccionismo practicado por México durante muchos años.

Es hasta la apertura comercial de la economía mexicana, a mediados de la década de los años 1980, que se empieza a destrabar el potencial evolutivo de la industria maquiladora; esto coincide con la expansión temporal del Sistema General de Preferencias (SGP) de los Estados Unidos para recibir las exportaciones de la industria maquiladora, sin las arriba mencionadas restricciones. El TLC generaliza esta apertura permanentemente, abriendo una vía alterna para las exportaciones de la industria maquiladora a Estados Unidos y Canadá, sin las restricciones del Código Aduanal del primer país, que hacían prohibitiva la transformación industrial en maquiladoras mexicanas. Bajo las nuevas reglas del TLC, puede ocurrir no sólo el ensamblaje sino procesos complejos de transformación industrial de los insumos estadounidenses dentro de la industria maquiladora, cuyos productos finales ya están exentas de aranceles en Estados Unidos.

Esta profundización de los procesos de trabajo que se pueden realizar dentro de la industria maquiladora bajo el TLC no sólo ocurrirá dentro de sucursales de empresas extranjeras sino también se extenderá al creciente número de empresas mexicanas que operan dentro de este programa y también a otras, subcontratadas por empresas maquiladoras para realizar trabajos diversos. En este sentido, la respuesta a la pregunta sobre la contribución futura de la industria maquiladora al desarrollo industrial tiene que ver no sólo con la creciente complejidad del proceso productivo y el mejoramiento en la

‘política salarial’ sino, también, con el grado en que la industria maquiladora se presta para que, a su alrededor, algunas empresas nacionales se reconvirtan como proveedoras de insumos y servicios, o bien, convirtiéndose en ‘submaquiladoras’, que no van a tener las mismas restricciones que la industria maquiladora de antaño.

En la medida en que esta posibilidad se materialice, se espera ver una mejora en la remuneración de sus trabajadores porque la complejidad de los procesos productivos manufactureros aumenta los requisitos de calificación de la mano de obra e incentiva a los empresarios a buscar maneras de retener a los trabajadores que se han capacitado. Esto, de producirse, vendría a cambiar tres décadas de ‘política salarial’ orientadas a reducir el nivel de las remuneraciones en las maquiladoras al nivel que priva en el sector informal de la economía, en vez de pagar salarios y prestaciones a la par del resto del sector formal de la industria manufacturera. Tendría que cambiar también los demás elementos de la ‘política laboral’ de las empresas maquiladoras, en la medida en que interactúan con la ‘política salarial’.

No se niega que pueden ocurrir, a corto o incluso a mediano plazos, resultados contrarios a lo que sería de esperarse en materia laboral, pero que no invalidarían esta parte de la tesis. Por ejemplo, las mejoras que se esperan, tanto en la complejidad como en la remuneración del trabajo pueden verse neutralizadas, en un principio, por un crecimiento aún mayor de los trabajos más sencillos y peor remunerados, en la medida en que no requieren de mano de obra calificada; además, el hecho de que éstos tienden a adentrarse cada vez más en el interior del país donde el desempleo es mayor que en la frontera norte y donde los salarios son menores, puede implicar que inicien su proceso evolutivo desde una base salarial inferior; pero lo importante es que estas restricciones no son impuestas desde

afuera como límites insuperables. También, para que cualquier avance en el proceso productivo así como en la capacitación de los trabajadores se convierta en mejores remuneraciones, es necesaria una reforma simultánea de la 'política sindical' regresiva, instrumentada en algunas maquiladoras para mantener artificialmente bajo el nivel de participación de los trabajadores en las negociaciones colectivas sobre salarios y prestaciones, así como de algunos aspectos de la 'política de empleo' de estas empresas.

Es común asociar a la industria maquiladora con el conjunto de cambios que están sucediendo en la reconversión industrial de México, incluso llegando al extremo de concibir a aquélla como causa o como efecto necesario de esta reconversión. Se suele verla como punta de lanza de un nuevo tipo de industrialización que es claramente inferior a la que predominó en el 'modelo sustitutivo de importaciones', en cuanto a lo que produce y lo que paga a sus trabajadores. Asimismo, se proyectan estas características a la totalidad del nuevo 'modelo de integración económica', como imagen futura de lo que tenderá a ser toda la industria mexicana bajo el libre comercio. En el presente trabajo se sostiene que esta visión de la industria maquiladora como prototipo del porvenir es sólo parcialmente cierta; el propósito global del trabajo es precisar esta afirmación, demostrando por un lado, que es solo una de las muchas manifestaciones de un cambio global hacia la internacionalización de la producción y, por el otro lado, que no necesariamente se seguirá caracterizado en el futuro por una 'política laboral' indeseable.

Si bien la industria maquiladora se extenderá bajo el TLC, tanto entre empresas extranjeras como entre mexicanas, el tipo de trabajo y la política laboral que lo ha caracterizado en el pasado empezarán a cambiar. Por eso, en vez de hablar del problema que representa la 'maquiladorización' de la industria mexicana, aquí se concibe la situación

más bien en términos de la evolución de la ‘subcontratación internacional’, que se puede acelerar o frenar, según la manera en que se aproveche esta alternativa. Si bien la ‘subcontratación internacional’ suele iniciarse con procesos sencillos de ensamblaje de insumos extranjeros, tiene frente a sí otro horizonte, diferente al que tuvo la industria maquiladora, que puede derivar a una trayectoria de evolución hacia formas superiores de producción. En este sentido, el cambio en la terminología se utiliza para enfatizar la diferencia entre el ensamble como única alternativa y el ensamble como punto de partida en un proceso evolutivo que puede llegar a reducir, o incluso eliminar, la relación de dependencia que sin duda existe en un principio.

La ventaja de utilizar este nuevo término de “subcontratación internacional” es que permite enfatizar la gran influencia que la apertura comercial ejerce sobre el desempeño de este tipo de producción y, así, explicar la relación de fondo que existe entre la subcontratación de procesos de ensamble, o sea, la industria maquiladora, y otras formas de subcontratación de procesos de transformación industrial que se generalizan bajo el libre comercio. De esta manera, el uso del término ‘subcontratación internacional’ sirve para referirse a la industria maquiladora, dentro del contexto del TLC —que permite generalizar su transformación hacia la manufactura— y también, a empresas locales que realizan trabajos bajo contrato, ya sea con empresas extranjeras o con empresas maquiladoras; comprende formas equivalentes en otros países.

De lo anterior se deduce que la ‘política salarial’ de las maquiladoras puede mejorarse, por lo menos en aquellas empresas que asumen tareas más complejas de transformación industrial, porque en ellas se requerirá de una fuerza de trabajo más diversificada y calificada que en las maquiladoras tradicionales, y debe recibir un mejor nivel

de remuneración. No sucederá en todas las maquiladoras, pero por lo menos se habrá roto la barrera que condenaba a la industria entera a realizar sólo trabajos de ensamblaje. Mientras algunas empresas permanecerán operando como siempre, otras cambiarán sus funciones productivas, incluso al grado de no distinguirse de las empresas manufactureras nacionales que utilizan insumos importados; o sea, se creará una gama de nuevas relaciones con empresas subcontratadas por las maquiladoras.

Si no se tomara la política macroeconómica en cuenta, podría parecer justificable proyectar las características pasadas de la industria maquiladora hacia el futuro, bajo el supuesto de que ésta seguirá operando básicamente de la misma manera. Si no se reconoce la influencia del proteccionismo en la evolución de la industria maquiladora, bajo el falso supuesto de que es un ejemplo cabal de libre comercio, entonces sería lógico proyectar la imagen pasada de la industria maquiladora como el futuro de toda la industria manufacturera mexicana bajo el TLC; la industria maquiladora sería, efectivamente, la punta de lanza de un nuevo modelo de industrialización que es claramente inferior, en cuanto a producción y salarios del existente en el pasado.

No sólo en México ocurre este mal entendido sino también en Estados Unidos y en Canadá, donde grandes sectores de la población se oponen a esta forma de internacionalización de la producción, argumentando que deprime el nivel de salarios en ambos países, simultáneamente, en beneficio exclusivo de las empresas transnacionales. Esta idea no sólo contradice las teorías económicas ortodoxas, cuyo supuesto es que la inversión extranjera directa y el comercio internacional benefician a ambos lados de la relación, sino también sería contraria al enfoque dependientista, que supone la transferencia de beneficios de la parte subdesarrollada a la desarrollada, unilateralmente. La percepción de

que nadie gana introduce un elemento de confusión, aún no resuelto teóricamente, en el análisis de las maquiladoras, que suele utilizarse para justificar el regreso al proteccionismo estadounidense. Se crea, así, un círculo vicioso porque el proteccionismo, a su vez, es lo que impide el desarrollo de la industria maquiladora.

Si bien, el propósito es aportar algunos elementos para ayudar a aclarar esta confusión, el hecho de demostrar cómo la ‘subcontratación internacional’ puede ser más benéfica para México, podría empeorar la contradicción desde el punto de vista de grupos populares y fuerzas progresistas en Estados Unidos y Canadá, por su posible impacto en la desindustrialización y el desempleo en ambos países. Son aspectos que requieren investigación, pero aquí sólo se tocan a nivel teórico, para sugerir que la transferencia de procesos de producción a México podría no disminuir ni el volumen ni el valor de la producción en los otros países, si la combinación de mejoras tecnológicas y ahorros en diferentes factores de producción producen como resultado un aumento importante en la competitividad de los productos ‘norteamericanos’ en el mercado mundial.

En el primer capítulo, Tres Modelos de Desarrollo Industrial como Marco Teórico para la Industria Maquiladora, se contrasta el viejo ideal estructuralista de un desarrollo industrial autónomo, con la nueva búsqueda de especializaciones productivas que son cada vez más características del libre comercio. Este es el eje conceptual que permite ubicar tanto el punto preciso en que se desvió el ‘modelo sustitutivo de importaciones’ de su propósito original, como el punto de encuentro entre los intereses nacionales divergentes de los países miembros del TLC

Dentro del nuevo ‘modelo de integración económica’ la subcontratación internacional es sólo una de muchas diferentes formas de especialización productiva. No se aparta, en ese

sentido, del resto de la economía; por lo contrario, sus interconexiones con otras empresas tienen un gran potencial de desarrollo, tanto mediante la ‘internalización’ de la subcontratación dentro de sucursales de empresas transnacionales, como mediante su ‘externalización’ en empresas nacionales.

El estudio del ‘modelo de industrialización para la exportación’ del sudeste asiático sirve como ejemplo concreto de la manera en que se pudo aprovechar la ‘externalización’ de la subcontratación internacional para profundizar el desarrollo industrial nacional. Aunque en el nuevo ‘modelo de integración económico’ cambian muchas de las reglas que permitieron al sudeste asiático avanzar, este nuevo modelo profundiza la especialización, sobre todo mediante la ‘externalización’ de la subcontratación internacional en búsqueda de complementariedades.

En el segundo capítulo, Cambiantes Respuestas de la Industria Maquiladoras a las Políticas de Desarrollo Industrial de México, se explica la base legal que sustenta los cambios enunciados en la hipótesis: la manera en que el Decreto de la industria maquiladora empieza es utilizado como instrumento de reconversión industrial frente a las nuevas exigencias de la apertura comercial; el significado exacto del TLC para el programa de la industria maquiladora así como para las empresas involucradas en la subcontratación internacional; y, por último, el contraste entre los diferentes ritmos de desgravación de los bienes exportados por la industria maquiladora mexicana, tanto de Canadá como de Estados Unidos. Todo esto, en el contexto de un repaso general no sólo de la historia del programa de la industria maquiladora sino de las zonas de libre comercio en México.

En el tercer capítulo sobre La Política Salarial de las Maquiladoras se establece una serie de comparaciones entre los salarios en las maquiladoras con diferentes parámetros

nacionales, para determinar el nivel relativo de su 'política salarial' y para averiguar si ésta empezó a cambiar con la apertura comercial. En primer lugar, las comparaciones con la industria manufacturera nacional se diseñaron para demostrar, básicamente, que sus diferencias se explican por la disparidad entre el ensamblaje *versus* la transformación manufacturera; esta idea se afina más en las comparaciones entre ramas particulares de las dos industrias.

En segundo lugar, se esperaba ver algún indicio de convergencia entre ambas, principalmente por el lado de un aumento en el salario de la industria maquiladora, en respuesta a la creciente complejidad, no sólo de sus procesos de ensamble sino también, de sus procesos de transformación manufacturera de los insumos estadounidenses.

Asimismo, por medio de otras comparaciones, se quiere ubicar la industria maquiladora en relación con el salario mínimo, medido de diferentes maneras, y en relación con el nivel de las remuneraciones en todos los grandes sectores de la economía, que incluyen a las microempresas y a los trabajadores sin remuneración. Los resultados de todos estos puntos de referencia incluyendo, desde luego, el de la industria manufacturera, permiten definir lo que es y ha sido la 'política salarial' de las maquiladoras.

El cuarto capítulo versa sobre La Política Sindical de las Maquiladoras en un sólo lugar, porque se consideró más importante profundizar que generalizar. Se analizaron 127 contratos colectivos, registrados en la Junta Estatal de Conciliación y Arbitraje de Baja California; esto representa la totalidad de los contratos celebrados en empresas maquiladoras durante un periodo de quince años, con el afán de reconstruir detalladamente la historia del sindicalismo en las maquiladoras de Tijuana durante lo que fue una época de cierto conflicto laboral. Se analizan, cláusula por cláusula, para determinar si otorgan prestaciones

superiores a lo que marca la Ley o si explicitan ilegalmente niveles inferiores. Esta es la base sobre la cual se construye la definición de 'política sindical' que, por su carácter regresivo, influye negativamente en los trabajadores de, por lo menos, algunas de las maquiladoras sindicalizadas.

El capítulo quinto, La Política de Empleo de las Maquiladoras, reporta los resultados de un estudio de caso que, igual que en capítulo anterior, se realizó en Tijuana, por lo que no pretende ser representativo más que de las maquiladoras de ese lugar. Se basa en parte en una encuesta, de aproximadamente el veinte por ciento de las maquiladoras, pero también en una serie de otras fuentes primarias recabadas durante el trabajo de campo. Refleja la situación del empleo en un momento determinado, por lo que no contribuye directamente a demostrar la hipótesis principal sobre la evolución de las mismas; sirve más bien como punto de partida, para ilustrar las condiciones de trabajo prevalecientes antes del TLC.

Por último, deseo hacer una mención de las principales personas e instituciones que han contribuido a la realización de esta obra: sobre todo a Fernando Cortés, Arturo Alvarado y Rosa María Rubalcava, del Centro de Estudios Sociológicos de El Colegio de México, por su participación directa en la lectura y comentario de los borradores; y a Mónica Vereá, Directora del Centro de Investigaciones sobre América del Norte, de la Universidad Nacional Autónoma de México, por haber posibilitado las condiciones favorables para coronar este esfuerzo.

## **Capítulo I. TRES MODELOS DE DESARROLLO INDUSTRIAL COMO MARCO TEÓRICO PARA LA INDUSTRIA MAQUILADORA**

### **1. INTRODUCCIÓN**

Con la creciente internacionalización de la producción se han cambiado no sólo aspectos claves de la economía mundial, sino también el ritmo mismo con que se dan los cambios; por ello, incluir una dimensión dinámica en el análisis de estos fenómenos es esencial. La investigación tiene que enmarcarse en el conjunto de los cambios más recientes, que atañen a la industria maquiladora, para entender lo que pueden ofrecer el futuro. No se pueden aplicar las lecciones, aprendidas de la experiencia de sustitución de importaciones, a la nueva situación de libre cambio, sin tomar en cuenta la manera en que la creciente internacionalización de la producción a escala mundial afecta el comportamiento de las empresas transnacionales y de los gobiernos. Hay que reevaluar la responsabilidad de cada uno de estos factores en el estancamiento de la evolución de la industria maquiladora y de su política laboral.

El parámetro inicial del que se parte es una breve reconstrucción del ‘modelo sustitutivo de importaciones’, para así explicar el comportamiento de las empresas transnacionales, orientadas principalmente hacia el mercado interno, y como marco general para contrastar la actuación de estas empresas con el régimen de excepción legal de la industria maquiladora y su política laboral, los cuales se incrustaron como enclave dentro de este modelo sustitutivo de importaciones. Sólo se puede entender el elemento distintivo de las maquiladoras dentro de este contexto; es decir, el ‘modelo sustitutivo de importaciones’

fue el que le dio el carácter de régimen de excepción legal a la industria maquiladora. Cuando se cambia este marco general por un nuevo 'modelo de integración económica', la función de la industria maquiladora se transforma, y, con ello, sus limitaciones y sus aportaciones.

No hay razón para suponer que la política laboral de las maquiladoras sea inmutable o que exista independientemente del contexto general en que se inserta, sino por el contrario, se debe preguntar en qué sentido evolucionará bajo el libre comercio. No se trata, simplemente, de extrapolar el comportamiento de las empresas maquiladoras bajo el viejo modelo y proyectarlo hacia el futuro, suponiendo que es invariable, aun cuando a su alrededor todo se modifique; pero tampoco se puede ignorar el peso que tiene su historia en la actualidad, suponiendo que cambiarán con facilidad prácticas ya establecidas. Por ello, se insiste en el contraste entre historia y predicción, a pesar de que pueda parecer contradictorio, dado que postula un cambio en el patrón de comportamiento de las empresas maquiladoras, con respecto a una política laboral en el pasado y otra diferente en el futuro.

También se deben estudiar los rasgos generales del nuevo 'modelo de integración económica', definido en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) entre México, Estados Unidos y Canadá, para contrastarlos con el 'modelo sustitutivo de importaciones' y determinar qué implicaciones pueden tener para la industria maquiladora. El TLC es más que una disposición legal; detrás, hay un proyecto de modernización del país, promovido por fuertes intereses económicos y respaldado con una clara intención política. Las reglas de libre comercio, establecidas por estos tres gobiernos, son perfectamente compatibles con las estrategias de las empresas transnacionales. El balance de los intereses

en juego —reflejado en el texto final del TLC— no es un modelo de desarrollo ya consumado, es el esqueleto de uno en formación.

No sólo son contrastantes estos dos modelos de desarrollo industrial, que se han practicado en México, sino también son distintos del ‘modelo de industrialización para la exportación’ del sudeste asiático. La industrialización exitosa en algunos de los países de esta región, iniciada desde finales de los cincuenta, convierte este caso en un punto de referencia obligatorio para México, ya que sucedió durante el mismo periodo en que se estancó el ‘modelo sustitutivo de importaciones’ y, también, porque se arrancó con el impulso inicial de la subcontratación internacional de procesos de ensamble, que pareció no poder aportar nada al desarrollo industrial de México. Asimismo, se contrasta la manera en que las empresas transnacionales se comportaron en los países asiáticos con la forma en que lo hicieron en los latinoamericanos, para, de esta forma, extrapolar algunas lecciones sobre el pasado y el futuro de las maquiladoras en México.

Lo que se quiere demostrar con esta comparación no es que el proceso de liberalización económica haya sido semejante en el sudeste asiático y en México; sino, al contrario, que bajo las condiciones de liberalización incipiente y gradual que reinaron en aquél en los sesenta y setenta, la subcontratación internacional pronto rebasó los límites del ensamblaje de insumos importados y pudo contribuir significativamente al proceso de desarrollo industrial. En cambio, en México han pasado tres décadas y todavía no se puede decir que la industria maquiladora haya cambiado sustantivamente, aunque durante la década de los ochenta, con la apertura económica se comenzaron a practicar nuevas modalidades de maquila. Esto permite afirmar que la manera en que las empresas transnacionales

subcontratan sus procesos de trabajo en países subdesarrollados depende, por lo menos en parte, del grado de liberalización comercial de los países huéspedes.

Los intereses proteccionistas del gobierno de México, así como los de algunas fuerzas sociales estadounidenses, limitaron la evolución del tipo de trabajo que se podría realizar en las maquiladoras mexicanas y su grado de integración en la economía del país huésped. En cambio, la disposición de los países del sudeste asiático, para moverse paulatinamente hacia una mayor liberalización de sus economías, creó un ambiente propicio para la creciente integración entre transnacionales y empresas locales. Y el esfuerzo concertado por los gobiernos asiáticos y sus empresas nacionales para acelerar la evolución técnica de los procesos de trabajo (realizados en las empresas locales, subcontratadas por las transnacionales) se tradujo no sólo en un crecimiento económico, sino también en la creación de una base para el mejoramiento sustancial en el nivel de las remuneraciones de los trabajadores.

Las diferencias entre la industria maquiladora en México y la subcontratación internacional en el sudeste asiático son notorias. La ola liberalizadora de la posguerra no fue aprovechada por México, y cuando decidió finalmente participar en el proceso mundial de liberalización del comercio, encontró condiciones mucho más restrictivas o liberales que aquéllas aplicadas hace décadas en el sudeste asiático. Aun así, es interesante entender lo que sucedió en esta región asiático porque demuestra la disposición real de las empresas transnacionales para subcontratar su producción internacionalmente y porque, asimismo, prueba la disposición de Estados Unidos para importar productos provenientes de países subdesarrollados, que están de acuerdo con las normas liberalizadoras prevalecientes en la época.

No es cierto que las transnacionales sólo se interesan por los países subdesarrollados en su capacidad de proveedores de mano de obra barata para operaciones no-calificadas de ensamblaje, también buscan mano de obra calificada y proveedores industriales de todo tipo de bienes. Parte del proyecto transnacional son la subcontratación internacional, desde el ensamblaje de insumos importados hasta la manufactura de bienes sofisticados, y su exportación desde países subdesarrollados. La política comercial de Estados Unidos ha apoyado esta estrategia, transnacional; es condescendiente con aquellos países subdesarrollados que se han abierto a estas modalidades y proteccionista con los que no las aceptan. Si México no recibió un trato semejante al que tuvo el sudeste asiático, hay que buscar la explicación en el rechazo al proyecto transnacional, dentro de su modelo sustitutivo de importaciones.

El interés de las empresas transnacionales y de Estados Unidos es condición necesaria, pero no suficiente, para la profundización de la subcontratación internacional en los países subdesarrollados; a pesar de que lo querían, no encontraron la misma disposición en México que en el sudeste asiático. Por ello, se puede decir que la diferencia entre la manera de desarrollarse la maquiladora en México *versus* la subcontratación internacional en el sudeste asiático se debe principalmente a diferencias en sus respectivos modelos de desarrollo industrial. Esta dimensión política, de la toma de decisiones, se mezcla con las otras en la configuración de un modelo de desarrollo.

De esta manera, se identifican tres fuerzas que han permitido a algunos países de la región del sudeste asiático cambiar las relaciones tradicionales de dependencia por un importante desarrollo socioeconómico: el interés de las empresas transnacionales en la creciente internacionalización de la producción, la disposición de Estados Unidos para

facilitar este tipo de movilidad internacional a sus empresas, y el ajuste de las políticas de desarrollo de los países huéspedes a lo que en conjunto constituye el modelo de desarrollo industrial. Ahora, en los noventa, cuando México ha decidido abrir su economía —bajo condiciones sustantivamente diferentes que antaño—, su gobierno tiene que encontrar la manera de adecuar sus políticas, a los intereses de las empresas transnacionales, que parecen a veces estar en conflicto con los de Estados Unidos, sin dejar de ayudar a sus propios empresarios a reconvertir sus industrias y mejorar la remuneración de su personal.

Las reglas actuales de libre comercio para México son muy diferentes de lo que fueron hace décadas para el sudeste asiático, pero estas diferencias no son en sí prueba de la imposibilidad del desarrollo bajo otras condiciones. Para saber el lugar que puede ocupar la subcontratación regional en el nuevo modelo de desarrollo industrial, hay que tomar en cuenta no sólo la estrategia de las empresas transnacionales y el grado de apoyo que reciben de sus gobiernos, sino también las oportunidades y los obstáculos que el TLC representa para el desarrollo industrial de México. El TLC revela mucho sobre lo que quieren los demás miembros, pero también deja espacios para la implementación de políticas propias, en favor de empresarios y trabajadores mexicanos, que también irá conformando el ‘modelo de integración económica’

## **2. EL MODELO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES**

### **2.a. Antecedentes**

Es importante establecer una distinción entre la aplicación temporal de políticas de sustitución de importaciones manufactureras y el ‘modelo sustitutivo de importaciones’. La primera no es privativa de los países latinoamericanos, ni siquiera de los subdesarrollados, se

practicó también en países que, después de Inglaterra, se desarrollaron sin seguir al pie de la letra las recomendaciones de la economía clásica en materia de libre comercio. Estados Unidos adoptó la sustitución de importaciones como estrategia para su desarrollo industrial desde principios del siglo XIX, reemplazando al libre comercio impuesto por Inglaterra; y no retornó a los ideales del libre comercio sino hasta finales del siglo, cuando su enorme productividad precisó la expansión de los límites del mercado nacional, mediante el comercio exterior.

Lejos de conducir a un grado mayor de eficiencia productiva y bienestar, el libre comercio hubiera mantenido a esta ex-colonia dentro del mercantilismo británico. Sin embargo, la sustitución de importaciones fue practicada en este caso de manera compatible con las enseñanzas de la economía clásica, la cual contempla varias excepciones a la regla del libre comercio para proteger a las ‘industrias infantiles’ o para ‘vengarse’ del proteccionismo de otros países.<sup>1</sup> Posteriormente, con los preceptos de la economía neoclásica,<sup>2</sup> también se justifica rechazar el libre comercio temporalmente y aplicar en su lugar una política de protección o sustitución de importaciones, hasta que las industrias en cuestión alcancen ‘economías de escala’ en su producción, que permitan bajar los precios unitarios de los bienes y competir exitosamente en el mercado mundial.

Estados Unidos, por el tamaño de su mercado nacional que se expandía a tasas exponenciales no sólo geográfica sino también numéricamente, pudo mantener tanto tiempo su política proteccionista sin por ello restringir el ritmo de su crecimiento económico.

---

<sup>1</sup> Sobre “industrias infantiles” véase: John Stuart Mill, Principles of Political Economy (Nueva York: D. Appleton, 1886). Sobre “venganza”: Adam Smith, An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (Nueva York: Random House, 1937).

<sup>2</sup> La economía neoclásica se caracteriza por haber introducido la “revolución marginalista” del siglo XIX a la teoría económica con nuevos conceptos como utilidad marginal y productividad marginal para analizar la formación de precios en economías competitivas.

Cuando se acabó el primer periodo de crecimiento extraordinario, que incorporó nuevos territorios y nueva población migrante al mercado nacional, la reacción natural fue adoptar una nueva política comercial de agresiva apertura al mercado mundial. Estados Unidos estaba preparado para hacerlo porque nunca dejó de fomentar la libre competencia hacia adentro de sus fronteras; esto es lo que garantizó su eficiencia productiva y, por ende, su éxito posterior al incursionar en los mercados de otros países. Estados Unidos recurrió nuevamente al proteccionismo, a partir de la crisis de los años treinta, antes de convertirse en el principal bastión del libre comercio después de la Segunda Guerra Mundial.

Lo importante es que estos ciclos de protección y desprotección fueron determinados siempre por las necesidades de una industria manufacturera pujante. América Latina, en cambio, fue afectada por estos vaivenes de la política de comercio exterior estadounidense, los cuales le obligaron a adoptar una política de sustitución de importaciones, como estrategia defensiva o de sobrevivencia, frente a las interrupciones intermitentes del comercio con Estados Unidos. Este país no se opuso a esta estrategia de desarrollo en América Latina, sino más bien pareció aceptarlo como algo natural, como una especie de corolario de la teoría económica neoclásica para los países subdesarrollados.<sup>3</sup> El problema se presentaría posteriormente, al tratar de repetir la experiencia estadounidense de integrar una estructura industrial completa y autosuficiente, antes de abrirse de nuevo al libre comercio.

---

<sup>3</sup> Los primeros autores identificados con la sustitución de importaciones en países latinoamericanos son: W. A. Lewis, Theory of Economic Growth (Londres: Allen & Unwin, 1955); R. Nurkse, "Some International Aspects of the Problem of Economic Development", reprinted in N.A. Agarwala y S.P. Singh The Economics of Underdevelopment (Londres: Oxford University Press, 1958), 256-271; Gunnar Myrdal, Economic Theory and Underdeveloped Regions (Nueva York: Methuen, 1957).

Una vez establecida la industria infante, el enfoque estructuralista recomendaba consolidar este grado incipiente de desarrollo industrial, mediante la integración de redes nacionales de industrias en 'cadenas productivas' 'hacia atrás' y 'hacia adelante'.<sup>4</sup> Según la experiencia estadounidense, la especialización industrial, que ocurre cuando estas redes se expanden y se profundizan, da lugar a una creciente productividad y a un nivel de ganancias que rebasa la ganancia marginal de cada industria, permeando todo el sector manufacturero del país, en lo que se ha descrito como una dinámica de 'rendimientos crecientes'. Esta se caracteriza por su acelerado dinamismo tecnológico y una sinergia que es mayor a la suma de todas sus partes; es lo que hace que sea considerada la industrialización como sinónimo del desarrollo.<sup>5</sup>

En esta concepción de desarrollo industrial, la manufactura de todos los bienes intermedios, necesarios a su vez para fabricar los bienes finales, tenía que encadenarse dentro de las fronteras de cada país. Incluso, se solía pensar que esta integración de redes de empresas nacionales debía darse preferentemente entre aquellas de capital nacional. Además, el argumento sobre los beneficios dinámicos de los 'rendimientos crecientes', que se querían mantener dentro del país, se solía justificar también en términos de la seguridad nacional, la cual podría vulnerarse si se dependía de la producción de una empresa en un país extranjero para integrar la cadena productiva de algún producto estratégico. Sin embargo, en retrospectiva, se puede pensar que la razón más poderosa era el hecho de que aún no se había evolucionado la división del trabajo al grado de crear un mercado internacional de

---

<sup>4</sup> A. O. Hirschman, The Strategy of Economic Development (Nueva Haven: Yale University Press, 1958). Las cadenas 'hacia atrás' son las cadenas productivas que se establecen con proveedores locales de insumos; los eslabones 'hacia adelante' son las ventas a una red de consumidores industriales.

<sup>5</sup> A. Young, "Increasing Returns and Economic Progress", Economic Journal 38, no. 152 (1928): 527-542; N. Kaldor, Strategic Forces in Economic Development (Ithaca: Cornell University Press, 1967).

bienes intermedios; como se verá más adelante, esto es precisamente lo que cambia con la creciente internacionalización de la producción.

## **2.b. La versión latinoamericana**

La versión latinoamericana de la sustitución de importaciones, formulada por Raul Prebisch desde la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) de las Naciones Unidas, concebía la industrialización como la alternativa para solucionar el problema del creciente desequilibrio en los términos del intercambio entre países subdesarrollados y desarrollados. Entonces, había que cambiar la estructura productiva tradicional, fomentando la industria manufacturera, para producir todo tipo de bienes en la región, en vez de tener que importarlos. Si bien se empezaba con la sustitución 'primaria' de importaciones, con la producción de bienes de consumo, la meta era llegar a la sustitución 'secundaria' de importaciones, en la cual también se producirían bienes intermedios y bienes de capital en la región latinoamericana.<sup>6</sup> Ésta, esencialmente, era la misma idea de autosuficiencia, que en los países desarrollados se consideraba indispensable para captar todos los beneficios dinámicos de la industrialización.

Así, en América Latina, esta industrialización debía absorber la mano de obra excedente de la agricultura y la minería, liberada por la aplicación de tecnologías modernas que, si bien aumentaban la productividad, no permitían por sí solas mejorar los precios de las exportaciones tradicionales. La mera modernización de los sectores tradicionales de la economía, al ahorrar mucha mano de obra, ensancharía las filas de los subempleados, bajaría

---

<sup>6</sup> Raul Prebisch, "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas" en Estudio Económico (1948), reproducido en El Trimestre Económico XVI (1949) y en Boletín Económico de América Latina (febrero 1962). También, Raul Prebisch, "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", en G. Meier, ed., Leading Issues in Development Economics (Nueva York: Oxford University Press, 1964), 286-289.

los salarios, reduciría los precios de estas exportaciones y distorsionaría los términos de intercambio con países industrializados.<sup>7</sup> Si esta modernización se acompañaba por un proceso paralelo de industrialización, además de producir los bienes de capital necesarios para la modernización de las actividades tradicionales, absorbería la mano de obra expulsada del campo y podría elevar el precio de las exportaciones de estas actividades tradicionales. De esta forma, la conjunción de la sustitución de importaciones, que reduce las importaciones y la modernización de las actividades tradicionales, que mejora los términos de intercambio, deberían resolver el problema crónico de la balanza de pagos deficitarios de América Latina e iniciar el proceso de desarrollo.

Este proyecto de industrialización no excluye, teóricamente, la posibilidad de exportar bienes manufacturados —una vez consolidadas las nuevas industrias—, sin embargo, la transición entre protección y apertura a la competencia mundial no fue el centro del plan de desarrollo vía la sustitución de importaciones. En la práctica, se dejó de lado y más bien la atención se concentró durante décadas en la administración del proteccionismo, con el entendimiento implícito de que el aislamiento del mundo desarrollado debería continuar indefinidamente hasta terminar de armar toda la estructura industrial para captar los “rendimientos crecientes”, o hasta completar tanto la sustitución primaria como secundaria de importaciones.

La etapa de sustitución primaria de importaciones se juntó con la de sustitución secundaria, de manera que se protegió simultáneamente todo tipo de bienes: de capital, intermedios y de consumo. Y, aunque era la misma estrategia de desarrollo que se había

---

<sup>7</sup> W. Baer, “The Economics of Prebisch and the ECLA”, en Livingstone, I. Economic Policy for Development (Londres: Penguin) 1971, 178-196. También E. L. Bacha, “An interpretation of unequal exchange from Prebisch-Singer to Emmanuel”, Journal of Development Economics 5, no.4 (1978): 319-330.

aplicado en Estados Unidos, no funcionó igual en América Latina; debido, básicamente, a la incapacidad de mantener un grado aceptable de competencia. Los mercados internos de estos países resultaron demasiado pequeños para sostener una multitud de empresas compitiendo entre sí en la producción de bienes que requerían economías de escala muy grandes. De esta manera, los países latinoamericanos no sólo limitaron el libre comercio, sino también la competencia interna y, con ello, sacrificaron la eficiencia productiva.

Esta falta de competencia es lo que caracteriza el ‘modelo sustitutivo de importaciones’ y lo diferencia del uso táctico o coyuntural de las políticas de sustitución. Lejos de abrir el mercado nacional a la competencia extranjera, se premió a la gran industria ‘nacional’ —de capital nacional, estatal y extranjero— con protección política a su posición monopólica u oligopólica en el mercado. Si bien las pequeñas y medianas empresas nacionales no se excluían del mercado, su función fue servir a los oligopolios, justificando los altos precios que cobraban por sus productos. Esto garantizó ganancias extraordinarias para las empresas oligopólicas o monopólicas, ya que sus costos de producción eran inferiores a los de las empresas chicas.<sup>8</sup>

El gobierno aplicó una política keynesiana en materia de salarios, destinada a ensanchar la demanda interna y absorber la producción de las industrias nacionales. En una economía cerrada, parecía tener sentido, pero creó un mercado de trabajo dual, dividido entre el sector formal e informal, porque sólo se pudo aplicar a aquellas empresas que lo podían pagar. Entonces las empresas utilizaron parte de sus sobreganancias, provenientes de su posición monopólica en el mercado, para pagar estos sobresueldos. En el sector formal de la economía, los intermediarios (entre gobierno y trabajadores) eran los sindicatos

oficiales, aunque algunas empresas para evitar la sindicalización aumentaban espontáneamente los salarios y prestaciones, buscando así ganar la lealtad de su fuerza laboral y asegurar que rechazaran ser sindicalizados. Los salarios que pagaban eran tan altos como en los países desarrollados, si se ajustaban para tomar en cuenta los diferenciales de la productividad laboral de los países; de esta manera el nivel de los salarios eliminaba cualquier ventaja que los países latinoamericanos hubieran tenido en el mercado mundial, de haberlos querido exportar sus manufacturas.<sup>9</sup>

El nivel de los salarios en el sector formal reforzó la tendencia natural de las empresas transnacionales de importar tecnología usada, ahorradora de mano de obra, de sus matrices en los países desarrollados, lo cual resultó ser un negocio especialmente lucrativo para ellos. Inadvertidamente, la industrialización redujo el empleo, porque al subir el precio de la mano de obra en el sector formal de la economía se incentivó el ahorro de mano de obra, en vez de su utilización intensiva y así se frenó la absorción de mano de obra excedente del campo por la industria, aumentando el subempleo y deprimiendo el nivel salarial en el sector informal. Al no poder absorber la mano de obra excedente y, por lo tanto, iniciar un proceso paulatino de aumento salarial generalizado en toda la economía, se recurrió a una respuesta política para aumentarlo artificialmente, pero sin una base real y, por ende, vulnerable a un ajuste.

Paralelamente, en las formulaciones teóricas, se radicalizaron algunos de los conceptos y planteamientos de la sustitución de importaciones, llegando al extremo de afirmar que la principal causa del intercambio desigual entre centro y periferia era el bajo

---

<sup>9</sup> Daniel Chudnovsky, Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana. 3a ed. (México: Siglo XXI, 1978): 217-218.

nivel de los salarios pagados en esta última, no sólo cuando se trataba del intercambio de productos tradicionales por manufactureros,<sup>10</sup> sino también cuando en la periferia se ha llegado a producir y exportar manufacturas con la misma productividad que en el centro.<sup>11</sup> De alguna manera se extendió el área de influencia de este tipo de argumento a esferas oficiales. Supuestamente, al romper con el comercio exterior y reorientar la producción hacia adentro, se crearía un círculo virtuoso de producción y demanda local.<sup>12</sup> Entonces, se fraguó una extraña alianza entre los monopolios ineficientes, los trabajadores empleados en ellos, el sistema político de partido único, e incluso algunas corrientes teóricas radicales; así —preso de intereses creados que imposibilitaban su reforma— este equilibrio inestable, se convirtió en un modelo fijo de desarrollo que desvirtuó su propósito original. La reacción de los empresarios nacionales y extranjeros a este ‘populismo’ no se hizo esperar.

### **2.c. La crítica neoclásica del modelo**

Fue en medio de esta confrontación sobre el modelo de desarrollo industrial que se generó el debate sobre la conveniencia de albergar un programa especial para la industria maquiladora dentro del ‘modelo sustitutivo de importaciones’. Si ya era común restringir la participación del capital extranjero en el país, fue más vehemente la oposición a la inversión extranjera en empresas maquiladoras, pues los salarios pagados eran notoriamente inferiores

---

<sup>9</sup> Pierre Salama, “Especificidades de la internacionalización del capital en América Latina”, Críticas de la Economía Política, no.7 (abril-junio, 1978): 144-149.

<sup>10</sup> A. Emmanuel, Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade (Londres: New Left Books, 1972). Arrigi Emmanuel argumentó que los bajos precios, recibidos por los países especializados en exportaciones primarias al mercado mundial, corresponden a un menor valor de la fuerza de trabajo incorporado en ellos; así por el simple hecho de tener mano de obra más barata, los productos de la periferia eran más baratos que los del centro, dando como resultado necesario un comercio desigual.

<sup>11</sup> Samir Amin, Accumulation on a World Scale (Nueva York: Monthly Review Press, 1974). Samir Amin habla del intercambio desigual en bienes manufacturados, cuando la productividad es igual en las actividades del centro y de la periferia; en estos casos, afirma que el ‘valor’ de la fuerza de trabajo es igual, por lo que los salarios menores en la periferia implican la ‘superexplotación’ de esta mano de obra y constituyen la base de ganancias extraordinarias para las empresas transnacionales.

a los que acostumbraban pagar las grandes empresas manufactureras oligopólicas de capital nacional y extranjero. En el mejor de los casos, se consideraba a la industria maquiladora como un programa marginal para dar empleo a algunas personas y para captar divisas extranjeras, pero no para contribuir a la industrialización. En el peor de los casos, se relacionaba causalmente con el deterioro de las condiciones de trabajo.

Por otra parte, la crítica neoclásica del ‘modelo sustitutivo de importaciones’ —la cual se constituyó alrededor de la noción de ‘distorsiones comerciales’— fue adquiriendo más adeptos conforme se arraigaron los vicios. Entonces, admitir la existencia de ‘distorsiones domésticas’ no era nuevo, ya se había aceptado que todas las economías, sobre todo las subdesarrolladas, podían tener ciertas fallas que impedían lograr los buenos resultados que la libre competencia y el libre comercio deberían producir; para evitar resultados desastrosos en ciertos sectores, causados por el libre comercio, era necesaria, para corregir estas ‘distorsiones domésticas’, la intervención gubernamental. La novedad en el argumento radicaba en que las ‘distorsiones domésticas’ resultaban menos gravosas que las ‘distorsiones comerciales’ producidas, precisamente, por las medidas proteccionistas diseñadas para superar las anteriores.

En otras palabras, el ‘modelo sustitutivo de importaciones’, cuyo fin era resolver las distorsiones domésticas, heredadas de épocas anteriores, causaba una serie de distorsiones comerciales mucho más serias aún. Sin embargo, resulta interesante constatar que para remediar esta situación la escuela neoclásica no recomendó el *laissez faire*; solamente sugirió sustituir las políticas de protección con otras, sobre todo de fomento económico, como el subsidio estatal —aunque parezca contradictorio, propuso subsidiar a productores

---

<sup>12</sup> Raul Prebisch. El capitalismo periférico (México: Fondo de Cultura Económica, 1983). No es tan

nacionales, afectados negativamente por la competencia extranjera, debido a distorsiones macroeconómicas—. Esta política significó dar prioridad al libre comercio, pero no acompañado con el *laissez faire* sino con la intervención directa del gobierno en la economía, destinada a incrementar el grado de competencia en la ésta.<sup>13</sup>

Los subsidios estatales evitan la desaparición de los productores nacionales, frente a los competidores extranjeros, ya que los protegen del impacto negativo que tienen las distorsiones domésticas sobre su producción, *vis à vis* la competencia extranjera. Por definición, las distorsiones domésticas rebasan el ámbito microeconómico, estando fuera del ámbito de control empresarial, así, se considera legítimo recompensar a los empresarios por el daño que se les ocasiona cuando el país adopta una política de libre comercio. La ventaja de este instrumento es que se aplica en el punto preciso de la distorsión doméstica y no bloquea o grava el acceso de productos extranjeros al mercado nacional, en donde compiten con productores nacionales, como sucede con las medidas proteccionistas; además beneficia a los consumidores nacionales porque hace más eficiente la producción de lo que sería bajo condiciones proteccionistas, las cuales causarían ‘distorsiones comerciales’. En caso de no poder financiar los subsidios requeridos, esta teoría de las ‘distorsiones domésticas’ sugiere escoger aquellas medidas de protección que sean más fáciles de remover en cuanto hayan cumplido su función, como, por ejemplo, los aranceles en vez de las cuotas o permisos previos, dado que pueden ser reducidos paulatinamente a cero y porque obstaculizan menos la competencia en el mercado nacional.<sup>14</sup>

---

diferente de las versiones radicales de la teoría de la dependencia.

<sup>13</sup> W. M. Cordon, *Trade Policy and Economic Welfare* (Oxford: Clarendon Press, 1974). Véase de esta obra, sobre todo, la introducción y el apéndice 2 del capítulo 2, 1-8, 40-41, en donde el autor hace un resumen de la literatura sobre esta teoría, originada en J. E. Meade. *Trade and Welfare* (Londres: Oxford University Press, 1955).

<sup>14</sup> Ibid.

Ésta es la base para una nueva estrategia de desarrollo, más congruente con la teoría económica neoclásica, la cual privilegia la competencia externa como instrumento fundamental para prevenir la formación de distorsiones comerciales en los precios de los bienes y de los salarios, pero sin renunciar a la obligación del gobierno de corregir las distorsiones domésticas. En esta nueva estrategia de desarrollo, que se explicará el siguiente apartado, la subcontratación internacional ofrecía una nueva modalidad de industrialización para los países subdesarrollados. El ‘modelo de industrialización para la exportación’ del sudeste asiático se desarrolló sobre la base de la subcontratación internacional, por lo que su estudio sirve como contraste de los dos modelos aplicados, antes y después, en México.

### **3. MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN PARA LA EXPORTACIÓN**

#### **3.a. Antecedentes**

Otro modelo de desarrollo industrial, muy diferente del ‘sustitutivo de importaciones’ de corte estructuralista, empezó a forjarse en el sudeste asiático después de la Segunda Guerra Mundial; cuando la Organización de las Naciones Unidas se volcó a la tarea de reconstruir los países devastados por la guerra y cuando también se empezó a preocupar de manera especial por los países de menor ingreso, no sólo en las áreas directamente afectadas por la guerra, sino en todas las zonas atrasadas, por considerar su desarrollo como prerrequisito para la paz. En la Conferencia Internacional de Comercio y Empleo, realizada durante 1947-1948, simultáneamente con la creación de la CEPAL, se escribió la “Carta de La Habana”, la cual vislumbró posibilidades de desarrollo para las ex-colonias en un contexto de libre comercio y de libre empresa. Sus conceptos fueron retomados a principios de los

sesenta, cuando se creó la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).<sup>15</sup>

Aunque la política de sustitución de importaciones fue adoptada de manera parcial o temporal en el sudeste asiático como táctica para iniciar su industrialización, tuvo mayor influencia de la filosofía de la Carta de La Habana y del ONUDI que de la CEPAL. Pero, ya sea por esta orientación, por el tamaño tan pequeño de sus mercados, por la evidente imposibilidad de formar un mercado común regional, por el realismo de sus gobiernos, o por la relación de dependencia con Estados Unidos, en esta región se combinaron las políticas de sustitución de importaciones con los principios económicos liberales. Durante una primera fase se protegieron las industrias ‘infantes’, sin embargo, en tanto pudieron resistir la libre competencia, la indujeron; lo cual no fue mediante la apertura comercial indiscriminada de todos los productos, se prefirió proteger los productos finales provenientes de estas industrias; pero, abrir a la vez, el mercado a la importación de todo tipo de bienes intermedios y bienes finales. También, se buscó promover la exportación de sus bienes finales para que compitieran en el mercado mundial. Es decir, intentaba proteger ciertos productos en determinados momentos, pero sin buscar la autosuficiencia en todo; se abrió su propio mercado interno a muchas importaciones, pero no a las que no competían con sus industrias nacionales.

Esta estrategia de desarrollo corresponde a una concepción de la industrialización que técnicamente se llama ‘comercio en bienes intermedios’ (el término en inglés es *trade in*

---

<sup>15</sup> Joseph Hodara. Prebisch y la CEPAL. Sustancia, trayectoria y contexto institucional (México: El Colegio de México. 1987). 23-28 y 170-174. En especial, véase la página 173. que trata sobre la relación entre la Carta de La Habana y la ONUDI.

*intermediates*).<sup>16</sup> Lo cual a grandes rasgos significa abrir la economía a la importación de todos los bienes intermedios y de capital, excepto a aquello o aquellos pocos que se hayan decidido promover a corto plazo —por tener alguna garantía de su éxito— en el mercado mundial; pero, por otro lado, significa mantener protegidos los bienes de consumo tradicionales. El objetivo de esto es permitir a todas las empresas manufactureras comprar maquinaria e insumos de la mejor calidad y del menor precio, para que sus productos sean competitivos en el mercado mundial. Por otra parte, la estrategia de ‘comercio en bienes intermedios’ está relacionada con el fenómeno de la maquila o la subcontratación internacional o cualquier otro nombre de programa que facilite la importación de bienes intermedios, para incorporarlos en bienes manufactureros, destinados, por lo menos en parte, al mercado mundial.

La ONUDI, al analizar la problemática de los países en desarrollo en la década de los sesenta, insistió en la conveniencia de adoptar políticas de promoción de exportaciones manufactureras, como respuesta al estancamiento de la sustitución de importaciones y sus secuelas de déficit, devaluación y crisis. Entre otras medidas, recomendaron la subcontratación internacional como una nueva modalidad de producción de bienes manufacturados para la exportación, mediante la cual se podría transitar del ‘modelo sustitutivo de importaciones’ al ‘modelo de industrialización para la exportación’. La subcontratación internacional se definió como el acuerdo entre dos unidades manufactureras de diferentes países, en el cual la parte subcontratada provee a la principal con productos

---

<sup>16</sup> I. M. D. Little y J. A. Mirrlees, Project Appraisal and Planning for Developing Countries (Londres: Heinemann, 1974), 345. Este libro reelabora conceptos expuestos por primera vez en I. M. D. Little y J. A. Mirrlees, Manual of Industrial Project Analysis for Developing Countries, Vol. II, Social Cost-Benefit Analysis (París: OECD/Development Centre, 1968). También, el autor agrega material nuevo de su proyecto, de Nuffield College, de estudios de caso sobre inversión en países en desarrollo, organizado en

ensamblados o componentes, que son utilizados o vendidos por este último bajo su responsabilidad.<sup>17</sup>

Tomando en cuenta los antecedentes comunes que había producido el ‘modelo sustitutivo de importaciones’ en casi todo el mundo subdesarrollado, la ONUDI recomendó que la subcontratación internacional se realizara, en un primer momento, en ‘zonas de transformación para la exportación’, creadas para eliminar de inmediato los procedimientos burocráticos vigentes en el resto de la economía y para superar la falta de infraestructura física en los países en desarrollo. La ONUDI sugirió también que el funcionamiento satisfactorio de estas zonas de transformación dependiera, en última instancia, de las vinculaciones que se establecieran entre estos enclaves de transformación y el resto de la economía, resultando más exitosas en el cumplimiento de esta meta aquellas zonas situadas en países con políticas orientadas hacia afuera, los cuales favorecieran la exportación de artículos manufacturados en general, porque conduce a la expansión rápida de las exportaciones, el empleo y los ingresos en el sector manufacturero.<sup>18</sup>

Así, muchos países subdesarrollados empezaron a adoptar modelos de industrialización para la exportación durante los años sesenta. Entonces, se extendió rápidamente el número de zonas de transformación para la exportación y de programas especiales de importación temporal de insumos industriales para manufacturar productos de exportación; sin embargo, sólo en el sudeste asiático se puso en práctica la meta de reorientar toda la economía hacia afuera, enunciada en la teoría de la ONUDI sobre el modelo

---

conjunto con M. F. G. Scott. Sus puntos de vista sobre el desarrollo en general se encuentran en I. M. D. Little, *Economic Development: Theory, Policy and International Relations* (Nueva York: Basic Books, 1982).

<sup>17</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). “Manufacturing of components through international subcontracting as a means of expansion and diversification of exports of manufactures from the developing countries”. TD/B/C.2/107, 1.

de industrialización para la exportación. En América Latina no se vio como deseable la apertura progresiva de toda la economía, por lo cual se postergó, de manera análoga a como se venía postergando la necesidad de exportar manufacturas, enunciada en la teoría de sustitución de importaciones.

En el caso del sudeste asiático, se superó el dilema entre la necesidad de proteger la industria nueva y la de someterla a una competencia real, mediante una combinación *sui generis* de una política sustitutiva de importaciones con otra de subsidio a las exportaciones. Estas dos políticas se alternaron, en una rápida sucesión de etapas para diferentes productos en diferentes tiempos. Si bien el 'modelo de industrialización para la exportación' no fue químicamente puro en ningún momento, se caracterizó más por el elemento de fomento a las exportaciones que por el de protección a la industria nacional. Así, la sustitución de importaciones permitió iniciar industrias nuevas; sin embargo, la competencia en el mercado mundial fue lo que le imprimió el sello de excelencia y eficiencia.

La competencia se estableció con empresas de otros países, de manera que no importaba si se carecía de ella en el mercado interno. Esto no sólo estimuló la eficiencia productiva, sino que permitió que el proteccionismo y los subsidios gubernamentales fuesen temporales; asimismo, permitió eventualmente generar mejoras en el bienestar de la población. Aun cuando cada país del sudeste asiático es diferente, comparten este elemento esencial que es el haber establecido una competencia exitosa en el extranjero, con la ayuda inicial de subsidios o la exportación pagada por su gobierno dentro de este parámetro, hay variaciones en el tipo de subsidios utilizados por los diferentes gobiernos para fomentar las exportaciones, pero no en el hecho de haber subsidiado la industria nacional, lo que en

---

<sup>18</sup> Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (UNIDO), "Export Processing Zones in

esencia es la base de su clasificación como ejemplos de un mismo ‘modelo de industrialización para la exportación’.

### **3.b. El caso de Hong Kong**

El ejemplo más clásico de ‘industrialización para la exportación’ es Hong Kong, en donde el compromiso con los principios de ‘*laissez faire*’ y del libre comercio es una tradición que data desde sus inicios como colonia británica. Esta ciudad-Estado siempre ha tenido una economía abierta, incluso cuando dejó de funcionar como *entrepôt* comercial de Gran Bretaña, debido a la revolución socialista en China. Los empresarios, obligados por las circunstancias a cambiar su giro tradicional, vieron la posibilidad de exportar manufacturas intensivas de mano de obra, así, empezaron a especializarse en la producción y exportación de textiles, ropa, productos electrónicos y plástico para el mercado de países como Estados Unidos, el Reino Unido, Alemania, Canadá, Japón y Australia.

La apertura comercial era básica para la economía de este puerto libre, el cual importaba casi todo lo que se consumía y vivía del comercio internacional. De esta forma, durante la posguerra, esto permitió que reaccionara, sin que mediara plan gubernamental alguno, a los cambios radicales que empezaban a manifestarse en el comercio mundial. Su éxito, como exportador de bienes de consumo, sorprendió tanto a los estudiosos del desarrollo en los organismos internacionales como a los jefes de Estado de otros países subdesarrollados, quienes tomaron el ejemplo de Hong Kong como una nueva fórmula de industrialización y la incorporaron en programas gubernamentales para industrializar sus

países.<sup>19</sup> Fue así que nació la idea de la subcontratación internacional, la cual se promovería posteriormente en diferentes ‘zonas de transformación para la exportación’ alrededor del mundo.

También se consideró significativo el hecho de que el gobierno de Hong Kong casi no interfería en el manejo de la economía —ni siquiera en los sindicatos— excepto para mejorar la infraestructura, financiar agencias gubernamentales promotoras de exportaciones y de productividad, e incentivar el establecimiento de ciertos tipos de industrias.<sup>20</sup> Aun cuando Hong Kong suele considerarse un ejemplo de libre comercio y de *laissez faire*, su liberalismo económico no se ha repetido en los demás ‘países nuevamente industrializados’ de la región, los cuales siguieron el modelo de industrialización para la exportación, de manera análoga a lo que sucedió entre Inglaterra y Estados Unidos.

Como se verá en el caso de los demás ‘tigres asiáticos’, la ‘industrialización para la exportación’ se puso en práctica bajo la dirección activa de sus gobiernos —que intervenían en todos los niveles de la gestión económica, precisamente para copiar la experiencia de Hong Kong—, mientras que la política de apertura comercial fue aplicada muy paulatinamente. Por ello, sería incorrecto tipificar a éste con las características particulares de Hong Kong, como han hecho los organismos internacionales de desarrollo, que han promovido el cambio de modelos ‘sustitutivos de importaciones’ por modelos de ‘industrialización para la exportación’, condicionando su certificación o apoyo a la no intervención del Estado en la economía y a la pronta adopción de una política total de libre

---

<sup>19</sup> Nigel Harris. “States, Economic Development, and the Asian Pacific Rim” en Richard P. Appelbaum y Jeffrey Henderson, States and Development in the Asian Pacific Rim (Newbury Park/Londres/Nueva Delhi: Sage Publications, 1992), 80.82.

<sup>20</sup> Manuel Castells. “Four Asian Tigers With a Dragon Head: A Comparative Analysis of the State, Economy, and Society in the Asian Pacific Rim” en Richard P. Appelbaum, y Jeffrey Henderson, States and

comercio; puesto que el estudio de las particularidades del sudeste asiático demuestra que esto no es lo que tuvieron en común.

Incluso, en la literatura más reciente se pone en tela de juicio la pureza clásica del desarrollo de Hong Kong. Se ha demostrado que la isla gozó de los beneficios de una fase disfrazada de sustitución de importaciones, mediante la llegada de empresarios manufactureros chinos, quienes habían acumulado capital y experiencia bajo la protección arancelaria de China y luego migraron, junto con abundante mano de obra, al puerto libre de Hong Kong.<sup>21</sup> Es más, se afirma que el papel que jugó el Estado en Hong Kong no fue menor que el de otros países de nueva industrialización sino simplemente más sutil: subsidió vivienda, educación y salud a tal grado que permitió mantener la remuneración de la fuerza de trabajo baja mientras que era alta su motivación y capacitación.<sup>22</sup> Esta combinación única de factores capitalizó a la micro y pequeña industria, que es la base exportadora de Hong Kong, y elevó el nivel de calificación y de vida de la fuerza de trabajo, sin los aumentos salariales correspondientes. Este punto es importante porque demuestra que ni siquiera en el caso de Hong Kong (el primero de estos países en iniciar su desarrollo bajo el 'modelo de industrialización para la exportación') se puede atribuir el éxito exportador completamente a las políticas liberales; resulta especialmente interesante el subsidio gubernamental a los trabajadores, porque sin ello tal vez no se hubiera podido respetar la libertad sindical que caracteriza a Hong Kong, o no se hubiera podido mantener tan bajo el nivel salarial, con todas las consecuencias que esto hubiera podido tener para las exportaciones.

---

Development in the Asian Pacific Rim (Newbury Park/Londres/Nueva Delhi: Sage Publications, 1992). 46-47; Y.C. Jao, "Hong Kong's Export-Propelled Growth", Inter-economics, no. 9 (1974): 288-291.

<sup>21</sup> Stephan Haggard, "Singapore and Hong Kong: The Transition to Export-led Growth", en Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries (Ithaca/Londres: Cornell University Press, 1990), 100-25.

<sup>22</sup> Manuel Castells, "Four Asian Tigers ...", 46-47.

### 3.c. El caso de Taiwan

La isla de Taiwan inició un proceso de industrialización en los cincuenta —después de ser tomada por las tropas del partido Kuomintang que huían de la China revolucionaria— mediante la sustitución de importaciones. Bajo un ‘dirigismo estatal’ casi absoluto, se combinaron aspectos de la sustitución de importaciones con una agresiva promoción de exportaciones, que empezó en los sesentas, cuando se introdujo un paquete de reformas creadas para reorientar la economía hacia la exportación de manufacturas intensivas de mano de obra, a través del establecimiento de empresas transnacionales en su territorio. Taiwan fue el primer país en crear ‘zonas de transformación para la exportación’, en las cuales se permitía la libre importación de insumos industriales necesarios para la manufactura de productos destinados a la exportación.

Después de una primera etapa en que el gobierno promovió la subcontratación de empresas nacionales por las transnacionales, dejó que estas redes de empresas en la esfera privada compitieran entre sí en una economía de mercado. En los setenta, el Estado instrumentó un programa de profunda liberalización y ajuste estructural de la economía, aunque sin retirar su participación de ésta; incluso se asignó la nueva meta de promover el establecimiento de industrias de alta tecnología, con el fin de producir y exportar bienes de mayor sofisticación tecnológica. Así, el Estado se avocó a estimular un nuevo grupo de empresas de alta tecnología, hechando a andar un parque industrial para empresas de alta tecnología, transnacionales y taiwanensas, con el propósito de reunir las y ponerlas en contacto con universidades tecnológicas nacionales y con el centro de investigación en electrónica del gobierno.<sup>23</sup>

---

<sup>23</sup> Thomas B. Gold, *State and Society in the Taiwan Miracle* (Armonk, NY: M. E. Sharpe, 1986).

De esta manera, a la exportación tradicional de bienes primarios se agregó la exportación de textiles, ropa, productos electrónicos, de madera y de metal producidos en empresas ensambladoras o maquiladoras.<sup>24</sup> Taiwan no intentó crear una industria pesada, sino que —en su segunda fase de desarrollo industrial— siguió una estrategia de profundización de las mismas industrias ligeras que ya había establecido, a través de la promoción de creciente sofisticación tecnológica en la producción. Ésta fue otra manera de ahondar en el proceso de industrialización, diferente de la estrategia de pasar de la sustitución primaria a la sustitución secundaria de importaciones; la producción de nuevos bienes de consumo, intensivos en tecnología avanzada cambió la composición de las exportaciones, haciendo que los nuevos bienes de consumo, intensivos en tecnología avanzada, adquirieran cada vez más importancia en relación con los bienes de consumo tradicionales.

Como resultado de esta segunda fase, empresas taiwanesas han llegado a producir computadoras de marca propia, entre otros productos finales, además de ser proveedoras de partes o accesorios electrónicos para importantes empresas transnacionales. También, en las viejas industrias, como las de textiles, confección de ropa y zapatos, se ha promovido exitosamente la producción de artículos de más alto valor agregado, que requieren de más inversión y una fuerza de trabajo más calificada. Esto ha llegado al grado en el que las empresas taiwanesas reciben contratos de producción directamente de empresas comerciales japonesas o de cadenas comerciales estadounidenses, sin que éstas últimas tomen parte alguna en el proceso productivo; inclusive, las empresas taiwanesas han empezado a subcontratar

---

<sup>24</sup> Y.C. Jao, "Trade and Economic Development in Taiwan", *Intereconomics*, no. 6 (1976): 172-176.

sus productos de bajo valor agregado a empresas en China u otros países de menor desarrollo de la región.<sup>25</sup>

Taiwan es un ejemplo de cómo las 'zonas especiales de transformación para la exportación' pueden cumplir muy bien su función de abrir el camino hacia la exportación de manufacturas para sus empresas; lejos de constituirse en enclaves, las transnacionales localizadas en este tipo de zonas han funcionado como canales para la exportación de productos nacionales, ya que subcontratan redes de pequeñas empresas locales para realizar ciertas fases de su trabajo. El hecho de que la mayoría de las empresas taiwanesas sean pequeños negocios familiares implica que la mano de obra, en gran parte joven y femenina, no participara en sindicatos nacionales, sino que se queda dentro de las redes sociales primarias, íntimamente relacionadas con la estructura económica. El resultado de este panorama ha sido el crecimiento de la complejidad del trabajo realizado, de los salarios pagados y también de las empresas, las cuales, a partir de los ochenta, han expandido sus operaciones hacia algunos países vecinos como China.<sup>26</sup>

### **3.d. El caso de Corea del Sur**

Después de la Guerra de Corea y de su división, Corea del Sur inició un programa de sustitución de importaciones de bienes de consumo; sin embargo, desde 1964, se empezó con una activa promoción de exportación de estos productos. Ya para la década de los setenta, se pasó de la sustitución primaria a una especie de sustitución secundaria de importaciones, pero sólo en algunas ramas industriales como acero, electrónica,

---

<sup>25</sup> Alice H. Amsden, "Taiwan's Economic History: A Case of 'Etatisme' and a Challenge to Dependency Theory" en *Modern China* 5, no.3, 1979, 341-379; y A.H. Amsden, "The State and Taiwan's Economic Development" en Peter Evans, D. Rueschemeyer y T. Skocpol, eds. *Bringing the State Back In* (Nueva York: Oxford University Press, 1985), 78-106.

<sup>26</sup> Castells, "Four Asian Tigers ...", 43-45.

petroquímica, construcción naval, maquinaria y metales no ferrosos. Sin embargo no fue hasta los ochenta que se comenzó a liberalizar la economía, reduciendo el intervencionismo gubernamental, promoviendo la competencia interna, ampliando la apertura comercial a bienes extranjeros y promoviendo la inversión extranjera directa.<sup>27</sup>

Un rasgo permanente de la industrialización coreana, establecido desde principios de los sesentas, fue la libre importación de bienes intermedios y bienes de capital, además de las materias primas utilizadas en la fabricación de productos para la exportación.<sup>28</sup> La apertura comercial a los bienes de consumo extranjeros vino lentamente, décadas después; mientras, se protegían los bienes de consumo, intermedios y de capital, en cuya producción el país había emprendido una especialización. Normalmente, se permitía la inversión extranjera directa para sustituir importaciones, sobre todo en el caso de bienes intermedios o de productos de exportación.<sup>29</sup>

La sustitución secundaria de los setentas implicó un giro hacia una industrialización pesada que fue motivado más por el objetivo de fortalecerse militarmente, frente a Corea del Norte, que por una intención de lograr una completa autosuficiencia en la producción de bienes intermedios y de capital. Si bien contravino consideraciones estrictamente económicas, de 'ventajas comparativas' del país y de 'economías de escala' en relación al tamaño del mercado interno, esta sustitución secundaria de importaciones funcionó, porque sirvió como plataforma para producir bienes de consumo duraderos, como automóviles y

---

<sup>27</sup> Hagen Koo y Eun Mee Kim, "The Developmental State and Capital Accumulation in South Korea" en Richard P. Appelbaum y Jeffrey Henderson, eds. States and Development in the Asian Pacific Rim (Newbury Park/Londres/Nueva Delhi: Sage Publications, 1992), 121-149.

<sup>28</sup> Chon Pyo Lee, "The Role of Trade in Korea's Economic Development" en Chung H. Lee y Ipei Yamazawa, eds., The Economic Development of Japan and Korea. A Parallel With Lessons (Nueva York/Westport, Conn./Londres: Praeger, 1990), 21-22.

<sup>29</sup> Kwang Doo Kim y Sang Ho Lee, "The Role of the Korean Government in Technology Import" en Chung H. Lee y Ipei Yamazawa, eds., The Economic Development ..., 87-95.

aparatos electrónicos, para el mercado mundial. Pero para que esto funcionara era indispensable exportar una gran parte de la producción.<sup>30</sup>

Desde 1975, las empresas involucradas en esta industrialización pesada recibieron incentivos y subsidios del gobierno a cambio de cumplir con cuotas de exportación impuestas por éste. Se protegieron los productos en el mercado interno y se utilizaron las ganancias que esto generaba para subsidiar las exportaciones, cumpliendo así con las cuotas de exportación que el gobierno les exigía. Alice H. Amsden sostiene que los subsidios estatales son la clave del éxito de la industrialización tardía de Korea, junto con la eficiente administración gubernamental de éstos, porque son los que permitieron la exportación, que a su vez forzó a las empresas a competir eficientemente con los principales productores del mundo.<sup>31</sup>

La segunda etapa de industrialización pesada es lo que distingue a Corea de los otros 'tigres' del sudeste asiático porque, mientras que éstos profundizaron en su industrialización mediante la aplicación de nuevas tecnologías en las mismas industrias livianas, en las cuales se especializaron desde un inicio, Corea promovió y protegió, incluso de la incursión de inversión extranjera, a nuevas ramas industriales pesadas. Aunque hay más parecido, en este punto, con América Latina, no constituye una estrategia estructuralista de desarrollo, ya que nunca pretendió abarcar todas las ramas, sino sólo aquellas que consideró básicas para su defensa militar o que eran derivados de ésta. Nunca se orientó 'hacia adentro' como en América Latina. En Corea, fue decisiva la participación de la inversión extranjera directa en la industria electrónica,<sup>32</sup> aunque por lo general no jugaron un papel destacado en las demás

---

<sup>30</sup> R. Luedde-Neurath, Import Controls and Export-Oriented Development: A Reassessment of the South Korean Case (Boulder, Colorado: Westview Press, 1986).

<sup>31</sup> Alice H. Amsden, Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization (Nueva York: Oxford University Press, 1989), 72-78.

<sup>32</sup> F. Deyo, ed., The Political Economy of the New Asian Industrialism (Ithaca: Cornell University Press, 1987), 95.

industrias a menos de que se hubieran asociado con empresas nacionales. Normalmente las empresas 100 por ciento extranjeras fueron confinadas a las ‘zonas especiales de manufactura para la exportación’.<sup>33</sup>

Otro rasgo que distingue a Corea de otros países del sudeste asiático es la política sindical, la cual ha resultado polémica por la historia de represión de los trabajadores coreanos. Sin embargo, hay que subrayar que dicha represión se dio como respuesta a una tradición muy combativa de sindicatos formados en las grandes industrias pesadas; no reprimieron a trabajadores inermes, en ausencia de sindicatos que los representaban. También es importante saber que los sindicatos tienen éxito en su lucha por aumentar salarios y condiciones de vida, aunque la distribución de los beneficios de la industrialización sea desigual.<sup>34</sup> Esto matiza la afirmación de que ese país se ha industrializado sobre la base de la represión y la contención salarial; más bien, se ve que los sindicatos forzaron a los empresarios y al gobierno a compartir parte de los beneficios de la ‘industrialización para la exportación’.

### **3.e. El caso de Singapur**

Singapur, otro de los nuevos países industrializados del sudeste asiático, adoptó el modelo de ‘industrialización para la exportación’ cuando ya no funcionaba como *entrepôt* comercial entre Gran Bretaña y el resto de la zona y hasta después del fracaso de su intento de federación con Malasia en 1965. Como ciudad-nación independiente, no tenía posibilidad alguna de basar su desarrollo en la agricultura, por lo cual tenía que industrializarse, y —por el tamaño extremadamente pequeño de su mercado interno— tuvo que orientar su industrialización hacia la exportación a los mercados abiertos del mundo desarrollado.

---

<sup>33</sup> P. Warr, “Korea’s Masar. Free Export Zone: Benefits and Costs”, *Developing Economies* 22: (1984), 173.

Luego Singapur continuó con su práctica liberal en el comercio internacional e implementó una política de inversión que favorecía enormemente los intereses de las empresas transnacionales, ya que carecía de un empresariado manufacturero propio. Sin embargo, el gobierno no seguía una política de *laissez faire* ni en su manejo interno del sector industrial, ni en el mercado laboral, donde redujo las prestaciones laborales y combatió la fuerza política de la izquierda socialista para así atraer inversión extranjera. Estos rasgos de intervencionismo diferencian a Singapur de Hong Kong, no el prototipo del liberalismo que suele ser relacionado con la represión sindical, a pesar de haber logrado un nivel bastante alto de salarios y prestaciones.<sup>35</sup>

### **3.f. Características comunes de los ‘tigres’ asiáticos**

Se puede hablar de un ‘modelo de industrialización para la exportación’ común entre los cuatro ‘tigres’ del sudeste asiático, aunque las políticas específicas mediante las cuales se implementa el modelo dependen en mucho de la idiosincrasia de cada país. La característica común es que promueven una industrialización basada en ciertas especializaciones para el mercado mundial, permitiendo la libre importación de todos los demás bienes intermedios y de capital necesarios para su producción. La liberalización de bienes de consumo es posterior a la de los demás bienes y se da en un proceso parcial y paulatino. El Estado interviene activamente para eliminar aquellas ‘distorsiones domésticas’ y ‘distorsiones comerciales’, que representan trabas para la exportación de sus productos, mediante diferentes tipos de subsidios estatales, ya sea a la mano de obra, a la investigación tecnológica, a las empresas nacionales exportadoras o a las empresas transnacionales para

---

<sup>34</sup> Castells. “Four Asian Tigers...”, 40.

<sup>35</sup> Ibid.

incentivarlas a invertir allí, sin mencionar las reformas liberalizadoras promovidas por el Estado.

Se suele atribuir el éxito de este modelo a la correcta aplicación de los principios económicos neoclásicos; sobre esto se argumenta que la privatización y la apertura comercial son las medidas principales, mediante la cuales se eliminaron las distorsiones en los principales precios de la economía, como son la tasa de interés, el nivel de los salarios, la tasa de cambio de su moneda, así como el número y precio de las importaciones. Por ejemplo, hace algún tiempo, el Banco Mundial afirmó que el crecimiento acelerado de Corea se debía, en buena parte, a la falta de 'distorsiones' en sus precios, lo cual se atribuyó a que el gobierno haya permitido el libre juego de las fuerzas del mercado.<sup>36</sup> Una explicación monetarista del éxito económico, supondría que, si los precios son competitivos, esto se debe a la libre competencia y a la no intervención del gobierno en la economía.

Sin embargo, como la historia de estos países lo demuestra, ni el libre juego de la economía ni el *laissez faire* fueron catalizadores para de su desarrollo. Su éxito es el resultado directo de la intervención del gobierno, incluso mediante subsidios para fomentar ciertas actividades económicas y promover su exportación, para así crear, un tanto artificialmente, la posibilidad de competir en el mercado mundial. Aunque es irónico que hayan tenido que subsidiar exportaciones a países desarrollados, esto ha sido lo que ha asegurado la eficiencia de su producción y lo que ha permitido que los subsidios estatales sean temporales. A pesar de que el Banco Mundial haya rectificado su posición respecto de los hechos concretos de Corea, admitiendo que ni es *laissez faire* ni es libre comercio,<sup>37</sup> se

---

<sup>36</sup> World Bank, World Development Report 1983 (Washington, D.C.: World Bank, 1983), 62.

<sup>37</sup> World Bank, World Development Report 1989 (Washington, D.C.: World Bank, 1989) 126.

sigue asociando equivocadamente el éxito económico de los cuatro tigres asiáticos con el esquema monetarista.

Aun cuando sí hubo una relación entre crecimiento económico y *laissez faire*, fue al revés de lo que recomendó el Banco Mundial, es decir, el retiro del gobierno de la economía es el resultado del crecimiento económico, no la causa. Análogamente, en lo referente a la apertura comercial, es cierto que la libre importación de bienes intermedios y de capital es una de las causas del crecimiento económico, pero la libre importación de bienes de consumo es más bien un resultado. Los países del sudeste asiático han podido continuar profundizando en estos procesos liberalizadores de retiro del Estado de la economía y de apertura comercial, sobre la base de los subsidios que subsanaron las ‘distorsiones domésticas’ anteriores, que evitaron la formación de ‘distorsiones comerciales’ y fomentaron la competencia y la eficiencia productiva. No cualquier tipo de intervención estatal, ni cualquier nivel de subsidio produce los mismos resultados. Como explicó Alice H. Amsden, la clave es subsidiar la producción para ajustar los precios a aquellos del mercado mundial,<sup>38</sup> esto implica reconocer la importancia del mercado y de los precios, pero no de la mano invisible que supuestamente los regula.

Más importante aún que el ritmo de su apertura comercial y privatización es la finalidad misma de este modelo de desarrollo. Los países del sudeste asiático nunca quisieron llegar a ser autosuficientes en todo tipo de bienes (de consumo, intermedios y de capital), ni pretendieron constituirse en un bloque regional que fuera autosuficiente; ciertamente hubo consenso sobre la importancia de la industrialización, pero sin abrazar el viejo ideal estructuralista. En el sudeste asiático fue tan estrecha la relación entre la

sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones que, en vez de hablar del modelo de 'sustitución de importaciones para la exportación', se podría llamar simplemente, 'sustitución de exportaciones' para enfatizar así la gran diferencia entre estos modelos.<sup>39</sup>

En el sudeste asiático, al principio, se liberó la importación de insumos industriales y bienes de capital, en lo que se ha descrito como una estrategia de 'comercio en bienes intermedios'; entonces, no fue eliminada de golpe la protección de su mercado interno en bienes de consumo sino hasta tres o cuatro décadas después. Este 'comercio de bienes intermedios' se aplicó por primera vez en las 'zonas especiales de transformación para la exportación', es decir, donde se establecían las empresas transnacionales tipo maquiladoras; pero pronto se extendió a toda la economía, asegurando la disponibilidad de maquinaria e insumos, de la mejor calidad y del menor precio a todos los productores nacionales. El nuevo papel de subcontratistas para empresas transnacionales fue aceptado, lo cual permitió pasar de la etapa de productor de bienes intensivos de mano de obra a productores de algunos bienes duraderos y de capital. De esta forma aumentó el valor agregado de sus exportaciones y, exportaron, crecieron, y aminoraron el papel del gobierno en la economía.

La industrialización en 'zonas especiales de manufactura para la exportación' fue el primer paso de esta estrategia, y fue también un instrumento útil, dado que orientó a las empresas hacia la exportación por medio de su integración en redes de proveedores nacionales y empresas transnacionales (establecidas en estas zonas), que se encargaban de la comercialización del producto final en el mercado mundial. Cuando la liberalización de los

---

<sup>38</sup> Esta posición se sintetiza en las frases, en inglés: "*when wrong' is right*" o "*to get the prices right*". Alice H. Amsden. "*Asia's Next Giant:...*", 145.

<sup>39</sup> G. Ranis. "Employment, Income Distribution and Growth in the East Asian Context: A Comparative Analysis" en V. Corbo, A. Krueger y F. Ossa, eds. *Export Oriented Development Strategies: The Success of Five Newly Industrialising Countries* (Boulder, Colorado: Westview Press, 1985).

controles sobre la importación de bienes intermedios y bienes de capital fue extendida al país entero, se borraron muchas de las diferencias entre las 'zonas especiales' y la economía en general; pero la estrategia básica, que proviene de las maquiladoras, se siguió desarrollando.

Esta evaluación de la subcontratación internacional empieza a ser reconocida, por autores identificados con la escuela 'dependentista'. Puede llegar al grado de desarrollo en que empresarios nacionales, subcontratados por compañías extranjeras, apliquen tecnologías propias al proceso de trabajo, a veces con tanta eficiencia que lleguen a eliminar a otros competidores, aun en los países desarrollados. Esto sucede no sólo en el procesamiento de productos sencillos, sino también en bienes de consumo sofisticados, bienes intermedios y bienes de capital. Primero, a través de las empresas tipo maquiladoras, luego a través de la venta de insumos a empresas transnacionales y, finalmente, librándose del esquema de subcontratación y encargándose de todo el proceso productivo desde el diseño hasta la comercialización.<sup>40</sup> A este fenómeno de la subcontratación internacional se le suele dar una valoración negativa, puesto que, aun cuando las empresas matrices retienen sólo las funciones de diseño y venta final e internacionalizan todos los demás procesos productivos, suelen recibir una parte desproporcional de las ganancias, debido al control que ejercen sobre el proceso entero y, en especial, sobre el mercado final. De esta manera, la distribución de la ganancia entre la metrópoli y la periferia sigue siendo desigual, a pesar del progreso realizado en las áreas periféricas, y la acumulación de capital, necesario para profundizar la industrialización, son demasiado lentos.

---

<sup>40</sup> Gary Gereffi y Miguel Koraeniewicz, eds., Commodity Chains and Global Capitalism (Westport, Conn.: Praeger, 1994), 334; Lucie Cheng, Norma Chinchilla, Nora Hamilton y Paul Ong, eds., Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim (Philadelphia: Temple University Press, 1994), 390. Dirlik, Arif, ed., What is in a RIM: Critical Perspectives on the Pacific Region Idea (Boulder/San Francisco/Oxford: Westview Press, 1993), 341.

Para el nivel de análisis en que se ubica este enfoque de sistemas mundiales, el hecho de que un grupo de países periféricos se desarrollen, —al grado de moverse de la periferia a la ‘semi- periferia’ o incluso al ‘centro’—, no es significativo porque no cambia la situación de la enorme mayoría de estos países.<sup>41</sup> Sin embargo, cuando el nivel de análisis es la evolución de la subcontratación, en un caso concreto, analizado a lo largo de varias décadas, un mismo grado de progreso sería muy significativo. Es posible que un conjunto de experiencias individuales de éxito pueda crear una nueva dinámica de desarrollo industrial, en la cual las empresas de los países en desarrollo profundicen sus relaciones con mercados emergentes, en condiciones tanto o más favorables de acumulación que las empresas transnacionales hoy en día.

#### **4. MODELO DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA DEL NORTE**

En esta sección se examinarán algunas partes del nuevo marco normativo del TLC, las cuales son la base para establecer un nuevo ‘modelo de integración económica de América del Norte’. Podría parecer problemático hacer generalizaciones sobre el nuevo ‘modelo de integración económica’ con base en el TLC, pero en el caso de México, la negociación e implementación del Tratado de Libre Comercio han ido acompañadas por modificaciones fundamentales, que rebasan el alcance del acuerdo comercial y cambian profundamente la orientación de la economía.<sup>42</sup> A su vez, el TLC es enteramente compatible con las nuevas

---

<sup>41</sup> Immanuel Wallerstein, The Capitalist World-Economy (Cambridge: Cambridge University Press, 1979); Immanuel Wallerstein, The Modern World-System. Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century (Nueva York: Academic Press, 1980), 349-350.

<sup>42</sup> Por ejemplo, modificaciones a la Ley de Comercio Exterior, el Reglamento de la Ley de Fomento, Inversiones Nacionales y Regulación de la Inversión Extranjera, la Protección a la Propiedad Intelectual, la Ley de Competencia, así como el programa de desregulación y privatización de empresas paraestatales, las propuestas de modificación a la Ley de Trabajo y Previsión Social, para mencionar sólo algunas de las más afines a la problemática del desarrollo industrial, que se relacionan directamente con la negociación del TLC.

normas de comercio multilateral, que se negociaron posteriormente en la Ronda de Uruguay del GATT, la cual culminó con la formación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 15 de abril de 1994 en Marrakesh, Marruecos y fue suscrita por 124 países, de manera que ahora esta orientación tiende a ser hegemónica.<sup>43</sup>

En este apartado del trabajo se demostrará que el nuevo ‘modelo de integración económico’, basado en las reglas de TLC/OMC, no sólo es opuesto al ‘modelo sustitutivo de importaciones’, sino también a las normas ‘modelo de industrialización para la exportación’ que facilitaron el desarrollo industrial en el sudeste asiático. Sin dejar de reconocer que estas normas facilitaron el desarrollo del sudeste asiático mediante su integración al mercado mundial, hay que decir que las condiciones internacionales que lo permitieron han cambiado desde entonces. Las reglas que permitieron el desarrollo en el sudeste asiático están prohibidas explícitamente por la normatividad del nuevo ‘modelo de integración económica’. Por ello hay que entender que la reconversión industrial de México no se puede basar en

---

<sup>43</sup> El primer Acuerdo del Acta Final de la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales creó la OMC y elevó todos los demás acuerdos sustantivos, los entendimientos, las declaraciones y las decisiones ministeriales de la Ronda al estatus de acuerdos permanentes, que los países firmantes deben presentar, según los procedimientos constitucionales apropiados de cada país, ante las autoridades pertinentes para que los conviertan en ley. El segundo acuerdo, conocido como GATT 1994, incorpora todas las reglas del GATT desde su nacimiento en 1947. Los demás son: el Acuerdo de Agricultura, el Acuerdo sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias; la Decisión sobre Medidas para Prevenir los Posibles Efectos Negativos del Programa de Reforma en los Países Menos Desarrollados e Importadores Netos de Alimentos; el Acuerdo de Textiles y Vestido; el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio; el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (*Trade-Related Investment Measures, TRIMS*); el Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre aranceles Aduaneros y Comercios de 1994 (*Antidumping*); el Acuerdo relativo a la aplicación del Artículo VII (de Valoración en Aduana); el Acuerdo sobre Inspección Previa a la Expedición; Acuerdo normas de Origen; Acuerdo sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación; Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias; Acuerdo de Salvaguadas; Acuerdo sobre Comercio en Servicios; Acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, incluso en Bienes Falsificados (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIPS*); Entendimiento relativo a las normas y procedimientos por los que se rige la solución de diferencias; Decisión sobre Como Lograr Mayor Coherencia en la Toma de Decisiones Económicas Globales.

ellas. Es necesario preguntar cuáles son las nuevas reglas del juego, y encontrar la manera de utilizarlas para lograr los objetivos nacionales.

#### **4.a. Las nuevas reglas del comercio**

El GATT se enfocó en la reducción de la protección arancelaria y no-arancelaria, que estorbaba la expansión del comercio internacional en la posguerra. Sus miembros extendían las máximas concesiones comerciales que hubieran otorgado a cualquier otro país, la 'nación más favorecida', a todos los demás miembros del GATT. En este proceso, se contó con la buena voluntad de los países desarrollados frente a los países subdesarrollados porque, después de la Segunda Guerra Mundial, estaban dispuestos a extenderles la máximas concesiones comerciales a los países en desarrollo, sin importar que éstos apenas emprendían políticas incipientes, tendientes a liberalizar su comercio, sin haber hecho concesiones tan significativas como los países desarrollados. Fue así que el sudeste asiático gozó de enormes reducciones arancelarias sin tener que corresponder en forma recíproca.

Sin embargo, después de eliminar prácticamente la protección arancelaria y no-arancelaria, los países desarrollados empezaron a cobrar impuestos *antidumping* sobre la importación de productos vendidos bajo condiciones de 'discriminación de precios', o sea, vendidos a un precio menor que el 'normal'. Esta práctica inició en Canadá y poco a poco se extendió a muchos otros países pero desde sus inicios el GATT de 1947 se avocó a limitar el cobro de cuotas *antidumping*. Además, Estados Unidos condicionó el cobro de cuotas *antidumping*, a la empresa exportadora de bienes vendidos bajo condiciones de 'discriminación de precios', con el requisito adicional de demostrar el 'daño' que la importación le causaba al país importador. Desde entonces, en las Rondas Kennedy (1962-1967), Tokyo (1973-1979) y Uruguay (1986-1994) del GATT, ha dedicado mucha atención a

buscar la correcta reglamentación de la ‘discriminación de precios’ y del ‘daño’ en el comercio internacional.<sup>44</sup>

Curiosamente, no sucedió lo mismo en lo relacionado con los subsidios a la exportación, tal vez no se reglamentaron, como mecanismo para promover las exportaciones, ya que los países desarrollados solían utilizarlos para compensar a sus productores por las ‘distorsiones domésticas’ que les restaban competitividad *vis à vis* los productores de otros países. El GATT de 1947 sólo acordó al respecto, consultar entre los países miembros sobre la posibilidad de limitar el uso de subsidios, si es que se demostraba que causaban un grave perjuicio a un país miembro. Entonces, no se llegó a ningún acuerdo sobre la manera de calcular la cantidad del subsidio y el ‘daño’ que causaba y como Estados Unidos ya tenía su propia legislación sobre subsidios y ‘cuotas compensatorias’ —diferentes de las otras leyes nacionales que no distinguían entre subsidios domésticos y subsidios a la exportación—, la cuestión se tuvo que dejar al criterio de cada país.<sup>45</sup>

El sudeste asiático sacó provecho de esta escapatoria del asunto de los subsidios y de la disposición de los países desarrollados de no exigir reciprocidad a su apertura comercial con tal de incorporar a esta región al mundo ‘libre’. Los países desarrollados no cobraron ‘cuotas compensatorias’ sobre productos subsidiados, además, redujeron sus aranceles unilateralmente y abrieron partidas especiales para la libre importación de algunos productos, provenientes del sudeste asiático, bajo sus Sistemas Generales de Preferencias (SGP). A pesar de que este régimen comercial aceptaba el uso irrestricto de subsidios para la exportación en estos países. Con el tiempo y el éxito que tuvieron como exportadores de

---

<sup>44</sup> Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). The Outcome of the Uruguay Round: An Initial Assessment. Supporting Papers to the Trade and Development Report (Nueva York: Naciones Unidas, 1994), 65-66.

productos manufacturados, los subsidios se convirtieron en un problema para Estados Unidos; por lo que este país empezó a dismantelar el esquema de apertura unilateral de su mercado frente al sudeste asiático.

En este marco Estados Unidos ha fortalecido sus leyes en contra de las prácticas de ‘discriminación de precios’ y en contra del uso de los subsidios estatales; ha extendido el uso de ‘salvaguardas’ para limitar las importaciones lícitas que dañan a una industria nacional; ha expandido los conceptos de prácticas ‘injustas’ o ‘desleales’ de comercio en la legislación nacional y ha exigido a muchos países el cese de sus programas de subsidios a la exportación.<sup>46</sup> Precisamente en la sección 301 del *Trade Act* de 1974, el *Trade and Tariff Act* de 1984 y, nuevamente, en el “super 301” del *Omnibus Trade Act* de 1988 el Congreso de Estados Unidos adoptó medidas más estrictas en este sentido. El Congreso faculta al Presidente para concesiones ya otorgadas y para restringir importaciones de países que subsidian exportaciones, o que protegen su mercado contra la importación de productos estadounidenses o que participan en prácticas ‘desleales’.<sup>47</sup>

Si bien Estados Unidos modificó su ley comercial para extender la lista de prácticas ‘desleales’ para vigilar más de cerca el cumplimiento de los demás países y para hacer más estrictas las penalidades, no cambió su vieja ‘*Antidumping and Countervailing Duties Law*’: ésta siguió siendo sumamente vaga en cuanto a definiciones y procedimientos ya que autorizaba la imposición de cuotas para compensar no sólo los subsidios a la exportación,

---

<sup>45</sup> *Ibid.*, 89-91.

<sup>46</sup> Brasil, Chile, Colombia, India, Indonesia, Israel, México, Pakistan, Filipinas, República de Corea y Uruguay son los miembros subdesarrollados de la Ronda Tokio del GATT, que han firmado acuerdos bilaterales sobre subsidios con los Estados Unidos.

<sup>47</sup> Prácticas ‘desleales’ son, por ejemplo: mantener los salarios artificialmente bajos, producir daños inaceptables al medio ambiente, violar los derechos de propiedad intelectual, no aceptar inversiones estadounidenses, o sostener un superávit con Estados Unidos, entre otras cosas.

sino también los productos que incorporan subsidios domésticos.<sup>48</sup> Esta vaguedad funcionaba en beneficio de Estados Unidos, porque, siempre que quisiera, podía iniciar un juicio, y una sola persona bastaba para hacerlo, dado ya que se daba por supuesto el apoyo del resto de la industria. Además, independientemente del resultado del juicio, se lesionaban los competidores, ya que se suspendían los pagos a la empresa extranjera y se exigía un depósito para garantizar el pago de la cuota, desde el inicio del proceso.<sup>49</sup>

Sin embargo, la situación mejoró a partir de la creación de la OMC por el mayor grado de precisión en las definiciones de y procedimientos contra la ‘discriminación de precios’ o *antidumping*. Además por primera vez, se llegó a un acuerdo sobre la espinosa cuestión de los subsidios a la exportación. De esta forma, la delimitación estuvo motivada por la necesidad de tener una base imparcial para la solución de controversias comerciales dentro de la OMC, lo cual no puede ser aplicado *ad hoc* para favorecer los intereses comerciales estadounidenses. A partir de entonces cambió la situación anómala en la cual Estados Unidos fungían como juez y parte de los conflictos comerciales, utilizando su poder

---

<sup>48</sup> La legislación, que establecía la aplicación de cuotas compensatorias sobre la importación de productos subsidiados —*Antidumping and Countervailing Duties Law*— decía textualmente:

“Si —(1) la autoridad administrativa determina que —(A) un país bajo el acuerdo, o (B) una persona que es ciudadano o nacional de tal país, o una corporación, asociación, u otra organización en tal país, provee, directa o indirectamente, un subsidio a la manufactura, producción o exportación de una clase o tipo de mercancía importada o vendida (o con probabilidad de venderse) para importación, a Estados Unidos, y (2) la Comisión determina que— (A) una industria en Estados Unidos— (i) es dañada materialmente, o (ii) está amenazada con daño material, o (B) el establecimiento de una industria en Estados Unidos se retarda materialmente por la importación de la mercancía en cuestión o por la venta (o probabilidad de venta) de esa mercancía para su importación, entonces se cobrará sobre dicha mercancía una cuota compensatoria, además de cualquier otro impuesto, igual al monto del subsidio neto. ...”

Paralelamente, la legislación *antidumping* dice: “Si --(1) la autoridad administrativa determina que una clase o tipo de mercancía extranjera se vende, o tiene probabilidad de venderse en Estados Unidos en menos de su justo valor, y (2) la Comisión determina que (A) una industria en Estados Unidos (i) es dañada materialmente, o (ii) está amenazada por daño material, o (B) el establecimiento de una industria en Estados Unidos se retarda materialmente por la importación de la mercancía en cuestión o por la venta (o probabilidad de venta) de esta mercancía para su importación, entonces se cobrará sobre dicha mercancía una cuota *antidumping*, además de cualquier otro impuesto, equivalente a la cantidad en que el valor en el mercado extranjero excede el precio de la mercancía en Estados Unidos. ...”

United States Code, Título 19, Sec. 1671 y 1673, 1988.

para sacar ventajas comerciales especiales; al mismo tiempo se evitó que Estados Unidos otorgara concesiones generosas a los países del sudeste asiático. La OMC prohíbe bases de lo que fue el ‘modelo de industrialización para la exportación’, pero lo hice con reglas imparciales para todos sus miembros.

El ‘Acuerdo de Subsidios’ de la OMC prohíbe los subsidios específicos a productos de exportación, también prohíbe los basados en el desempeño exportador de las empresas y aquéllos contingentes de la incorporación de insumos domésticos, en vez de importados, en el producto subsidiado. Otros subsidios, si bien no están prohibidos, sólo son permitidos en la medida en que no causan daño a los países miembros. También, hay subsidios que están permitidos: los específicos otorgados a algunas empresas, para ciertos propósitos comúnmente acordados, como, por ejemplo, el desarrollo regional o de nuevas tecnologías. De esta manera, la OMC divide los subsidios en tres categorías, que se examinarán con más detalle a continuación por su gran relevancia para el funcionamiento del nuevo modelo de integración económica’.

Los primeros se llaman subsidios ‘prohibidos’<sup>49</sup> porque la legislación nacional de cada país firmante se encarga de prohibirlos; o sea, el propio gobierno de cada país miembro se dedica a su erradicación. Los segundos se llaman ‘accionables’,<sup>51</sup> porque pueden ser otorgados siempre y cuando no perjudiquen los intereses de otros miembros; sin embargo, si se inicia una demanda en su contra, demostrando el ‘daño’ que causa en el país importador, la empresa subsidiada tiene que resarcir el ‘daño’ con el pago de ‘cuotas compensatorias’.

---

<sup>49</sup> Tariff Act of 1930, sec., 222.

<sup>50</sup> Artículo 3 del Acuerdo de Subsidios de la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

<sup>51</sup> Parte III del Acuerdo de Subsidios.

Hay una tercera categoría de subsidios que se llaman ‘no-accionables’,<sup>52</sup> sobre los cuales no se pueden aplicar cuotas compensatorias, aun en el caso de que sean subsidios específicos, por ejemplo los subsidios para investigación y desarrollo industrial, en etapas pre-competitivas o los que sirven para la asistencia de regiones atrasadas, o para ayudar a las empresa a adaptarse a nuevos requisitos para cuidar el medio ambiente.

En el caso de estos subsidios ‘no-accionables’, se requiere el registro previo de cada programa de subsidios en la oficina correspondiente de la OMC,<sup>53</sup> sin el cual, se convertirían en ‘accionables’ bajo la ley estadounidense. Una salvaguarda estipula que, si un subsidio ‘no-accionable’ resulta en

“serios efectos negativos en la industria doméstica, [...] al grado de causar daños difíciles de reparar [...] y si las recomendaciones del Comité de subsidios sobre la modificación del programa no son tomados en cuenta durante el plazo de seis meses”

se podrían aplicar cuotas compensatorias a los productos que contienen dichos subsidios.<sup>54</sup> La vigencia de estos subsidios ‘no-accionables’ es de cinco años, periodo que puede o no ser renovado. Hay que estar atentos a lo que pasa con el registro y la renovación de estos de subsidios ‘no-accionables’, podrían constituir la base de una política industrial, con importantes implicaciones para el desarrollo.

La OMC otorga un trato más favorable a los países en desarrollo, en lo que a subsidios se refiere. Los menos desarrollados<sup>55</sup> pueden condicionar sus subsidios al desempeño exportador de las empresas receptoras; mientras que los otros, los de un mayor

---

<sup>52</sup> Artículo 8 del Acuerdo de Subsidios.

<sup>53</sup> Artículo 8 del Acuerdo de Subsidios, párrafo 8.3.

<sup>54</sup> Artículo 9 del Acuerdo de Subsidios.

nivel de desarrollo, también lo pueden hacer, pero sólo durante ocho años y si dichos subsidios se eliminan progresivamente en ese periodo. También permite condicionar los subsidios al uso de insumos domésticos, durante un periodo que va de cinco a ocho años, según el grado de desarrollo del país. Esto se mide por el porcentaje de exportaciones, es decir cuando exportan, el 3.25 por ciento de todo el comercio mundial en un producto, durante dos años consecutivos, 'se gradúan' y tienen que empezar a reducir los subsidios, eliminándolos en un plazo que va de dos a ocho años. Después, no son susceptibles del cobro de cuotas compensatorias si el subsidio en cuestión constituye un porcentaje menor al 3 por ciento del valor del producto,<sup>56</sup> o si el volumen exportado es menos que el cuatro por ciento del total de importaciones de productos similares a un país determinado.<sup>57</sup>

Éstas son concesiones limitadas, pero que ponen fin a la práctica de Estados Unidos de exigirles a los países subdesarrollados la firma de Entendimientos estrictos, en materia de subsidios, bajo la amenaza de no otorgarles la prueba de 'daño'. Bajo la OMC, este derecho no se le puede negar a ningún país miembro,<sup>58</sup> lo único que puede hacer el Representante de Comercio de Estados Unidos es decidir los criterios que se utilizarán para clasificar a los países como 'menos desarrollados' o 'en vías de desarrollo'; de esta manera, países recientemente industrializados como Hong Kong, Corea del Sur y China no se consideran como países en vías de desarrollo.<sup>59</sup> Como se verá en el apartado sobre el TLC, en el siguiente capítulo, México recibe un trato equivalente a un país en más de desarrollo de mediano nivel en lo que a subsidios al desempeño exportador y al uso de insumos

---

<sup>55</sup> Listados en el Anexo VII del Acuerdo de Subsidios.

<sup>56</sup> Para países desarrollados, la cifra es 2 por ciento.

<sup>57</sup> UNCTAD. The Outcome of the Uruguay... 96-98.

<sup>58</sup> Ibid.

<sup>59</sup> Perkins Coie. A Guide to the Uruguay Round Agreements Act. <http://ALTAVISTA.DIGITAL.COM>. (abril 1997).

domésticos se refiere. Estas concesiones del TLC/OMC no se comparan con las que existían para países subdesarrollados en la época de la posguerra.

Al firmar los acuerdos de la OMC, México, Estados Unidos y Canadá se comprometieron a efectuar los cambios necesarios en su leyes nacionales para implementar los Acuerdos de Subsidios y de ‘discriminación de precios’. Todo estos acuerdos fueron implementados ya en Estados Unidos, mediante la *Uruguay Round Agreements Act* (URAA), aprobada por la Cámara de Diputados y el Senado el 29 de noviembre y el 1 de diciembre, respectivamente, bajo el procedimiento de vía rápida; entraron en vigor el 1 de enero de 1995.<sup>60</sup> También Canadá reformó su *Special Import Measures Act* en 1995, México ya lo había hecho meses antes de suscribir los acuerdos de la OMC.

Las normas del TLC en materia de subsidios y ‘discriminación de precios’ son las mismas que las de la OMC porque, si bien sus miembros acordaron que cada país aplicara sus propias leyes, también establecieron el requerimiento de que cualquier cambio en la ley comercial tendría, que someterse a la consideración de los demás miembros de la OMC antes de aprobarse.<sup>61</sup> Esta homogeneización de las legislaciones nacionales estuvo motivada por la necesidad de crear un mecanismo imparcial de solución de controversias comerciales, con reglas que pueden ser interpretadas de manera inequívoca por los paneles de expertos. Tanto de la OMC como del TLC existen paneles de solución de controversias, que ahora están facultados para imponer sus decisiones sobre los intereses particulares de empresas y países.

Nada más lejos que los criterios que rigieron el ‘modelo de industrialización para la exportación’, el cual permitía los subsidios de exportación al mismo tiempo que la

---

<sup>60</sup> Ibid.

protección arancelaria y no arancelaria del mercado interno; pero, también las nuevas reglas están muy lejos de las decisiones arbitrarias que tomó Estados Unidos durante los setenta y ochenta. Hay una nueva normatividad que tiene la ventaja de ser apoyada por un gran número de países, aunque todavía no se sabe cómo se aplicará en los casos concretos, dentro del TLC y de la OMC. Tampoco se sabe hasta qué punto se permitirán los subsidios 'no-accionables', dedicados al fomento de la investigación, desarrollo tecnológico, desarrollo de regiones deprimidas, la conservación ecológica, e incluso, directamente a los trabajadores, mediante prestaciones sociales vivienda, salud, educación, capacitación, cultura y esparcimiento.

Los Acuerdos Paralelos del TLC en materia laboral y ecológica, que no permiten represalias comerciales de tipo proteccionista, fueron creados para garantizar a los trabajadores su derecho a sindicalizarse y a los empresarios la ayuda que necesitan para adaptar su producción a las normas ecológicas. Es importante hacer notar que las tres primeras quejas sometidas al Acuerdo Norteamericano sobre Cooperación Laboral provienen de trabajadores de empresas maquiladoras, en Ciudad Juárez, Chihuahua y Nuevo Laredo; el resultado de las quejas es la reafirmación del derecho a elecciones secretas de funcionarios sindicales, así como una serie de conferencias internacionales sobre los problemas relacionados con el registro y la certificación de sindicatos en México.<sup>62</sup>

La manera de utilizar estos Acuerdos Paralelos no está determinada de antemano en alguna cláusula del TLC; será resuelta, caso por caso, en la confrontación y la cooperación

---

<sup>61</sup> "Revisión y solución de controversias en materia de cuotas antidumping y compensatorias", Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Texto Oficial, capítulo XIX, Artículo 1902, 1903 y 1904 (México: SECOFI, 1993), 524-531.

<sup>62</sup> Ernesto M. Reza, Lloyd Peake y Harold Dyck, "Observations on the Implementation of the North American Agreement on Labor Cooperation: Emerging Issues and Initial Impacts on United States-Mexico Labor Relations", Journal of Borderlands Studies XI, no. 1 (Primavera 1996): 65-66.

entre los pueblos y gobiernos de México, Estados Unidos y Canadá. Sin duda, tendencias librecambistas y proteccionistas podrán influir en los casos específicos, tanto de los acuerdos paralelos como de los subsidios ‘no-accionales’; pero, lo más relevante es que darán lugar a un proceso inaudito de interacción social entre las fuerzas progresistas de los tres países. De seguir el precedente establecido por las tres demandas en materia laboral, parece que la evolución de la ‘política sindical’ de las maquiladoras puede acelerarse bajo la influencia del TLC.

#### **4.b. Impacto de las nuevas reglas en México**

Después de la crisis de 1982, la imposibilidad de continuar con el ‘modelo sustitutivo de importaciones’ se hizo patente. El gobierno de México intentó reproducir el ‘modelo de industrialización para la exportación’ del sudeste asiático, basado en la estrategia de ‘comercio en bienes intermedios’; más específicamente, se propuso liberalizar su economía, eliminando solamente los permisos previos para la importación de bienes intermedios y de capital que no se producían en el país; asimismo, quiso mantener el requisito de permisos previos para importar bienes de consumo. A mediano plazo, estos permisos se reemplazarían por aranceles, excepto en los sectores estratégicos o sensibles.

Sin embargo, Estados Unidos no aceptó reproducir este modelo en México, lo cual tuvo como consecuencia que éste último tuviera que eliminar los permisos previos para la importación de más de dos mil categorías de productos en un decreto del 25 de julio de 1985; y en diciembre de 1987, se tomó la decisión de reducir significativamente los aranceles: del 100 por ciento que eran en 1985 a un de 20 por ciento.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> United States International Trade Commission. “Review of Trade and Investment Liberalization Measures by Mexico and Prospects for Future United States-Mexican Relations, Phase I: Recent Trade and Investment

Otro punto de contraste con el sudeste asiático fue el estricto apego de México a las normas internacionales en materia de subsidios, puesto que tuvo que firmar un entendimiento con Estados Unidos sobre Subsidios en abril de 1985, como paso previo a su admisión al GATT en 1986 y al TLC en 1994. Ahí, se comprometió a eliminar los subsidios específicos otorgados a un grupo selecto de productores y exportadores, pero se negó a eliminar los subsidios domésticos, de aplicación general, como pretendía en ese momento Estados Unidos. Más específicamente, se comprometió a no continuar más la práctica de otorgar descuentos especiales en los precios del petróleo, gas natural y electricidad a ciertos consumidores; pero, defendió su derecho de vender estos productos a precios menores que el internacional, siempre y cuando no hubiese discriminación entre compradores en el mercado doméstico. En este sentido, no hubo discrepancia entre este entendimiento, firmado entre México y Estados Unidos, y el Acuerdo de Subsidios de la OMC, al cual México se suscribió una década después, el cual permite los subsidios domésticos y prohíbe sólo los subsidios a la exportación.

Los subsidios específicos que se eliminaron fueron: —los Certificados de Devolución de Impuestos (CEDI), canjeables por un porcentaje del valor de las exportaciones; los préstamos para empresas exportadoras a tasas de interés menores que la tasa normal, otorgados a través de FOMEX; y un fondo fiduciario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, que opera a través de Bancomext para promover la exportación de bienes manufactureros con al menos 30 por ciento de contenido mexicano. Se encontró en juicios iniciados por Estados Unidos que los créditos CEPROFI (Certificados de Promoción Fiscal), aplicables a los impuestos corporativos, así como el FONEI (Fondo de

Desarrollo Nacional) y el FOGAIN (Fondo de Garantía y Desarrollo de Pequeñas y Medianas Empresas), que otorgaban préstamos con bajos intereses a cierto tipo de empresas, constituían subsidios, porque condicionaban el préstamo, ya sea al tipo, tamaño o localización de la compañía, o a su desempeño exportador.<sup>64</sup>

La nueva Ley de Comercio Exterior de México, aprobada el 22 de diciembre de 1993, fue hecha fue este mismo espíritu liberalizador. En ella, México asume como propio el rechazo al uso de los subsidios de exportación y la ‘discriminación de precios’, afirmando que constituyen ‘prácticas desleales’ del comercio, que pueden ser castigadas con ‘cuotas compensatorias’. Define subsidios como subvenciones a la exportación:

“...el beneficio que otorga un gobierno extranjero [...] a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías [...] para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas.”

Aunque no utilice los términos de ‘prohibidos’, ‘accionables’ y ‘no-accionables’, habla de subsidios que ‘fortalecen inequitativamente la posición competitiva internacional’, subsidios que causan ‘dano’ a la producción nacional y subsidios que constituyen ‘prácticas internacionalmente aceptadas’.<sup>65</sup>

Aunque el TLC se inscribe dentro de esta misma lógica liberalizadora en la que está moviéndose la OMC, en donde sin duda México sería miembro aun si no subscribiera el tratado trinacional, persisten muchas dudas acerca de la conveniencia de que México participe en el TLC. México tuvo que hacer concesiones arancelarias equivalentes a las de sus

---

(Washington D.C.: USITC Publication 2275, 1990), 4 -1, 4 - 3.

<sup>64</sup> *Ibid.* , 4-17 a 4-22.

<sup>65</sup> *Ley de Comercio Exterior*, Título V “Prácticas Desleales de Comercio Internacional”, Capítulo 1 “Disposiciones generales”, Artículo 28; y Capítulo 3 “Subvenciones”, Artículo 37 (México: SISTA, s/f), 11.13. El Decreto que reforma, adiciona y deroga disposiciones de la Ley de Comercio Exterior, junto con

socios desarrollados, antes y durante la negociación del TLC; esto implica la eliminación de todo tipo de protección en un periodo de aproximadamente dos décadas. En cambio, la OMC somete a los países miembros, que como México tengan un grado intermedio de desarrollo, a ritmos más lentos de desgravación arancelaria. El TLC exige reciprocidad, sin tomar en cuenta el punto de partida de México en su proceso de liberalización, lo afectó dado que éste tuvo que abrir su mercado mucho más rápidamente que sus socios; lo cual implica, de hecho un trato discriminatorio en su contra.

La desigualdad inherente al TLC es difícil de compensar porque los socios desarrollados se niegan a hacer consideraciones especiales para México; aunque en cierto sentido el mecanismo multilateral de resolución de conflictos, arriba descrito, puede significar un alivio para la enorme desigualdad de poder porque en él, México tiene voz y voto, igual que sus socios. La cuestión sería si el TLC ofrece alguna solución para remediar la enorme desigualdad económica. Aquí también se sostiene que hay ventajas que provienen del TLC que no daría la simple membresía en la OMC, la principal de las cuales es la apertura ilimitada de los mercados de Estados Unidos y Canadá a los productos mexicanos. Esto es algo que los países del sudeste asiático nunca tuvieron, lo cual los hacía estar siempre sujetos a la inseguridad de las cuotas estadounidenses, o al Sistema General de Preferencias temporalmente asignados, o al pago de los aranceles normales sobre sus productos; tampoco es algo que la OMC confiere a sus miembros.

Así, esto puede parecer una oferta hueca, puesto que la mayoría de las empresas mexicanas todavía no han podido convertirse en exportadoras. Sin embargo, la pregunta que cabría hacer es si es posible aprovechar la apertura comercial para realizar esta

transición hacia la exportación, sin haber pasado por un largo periodo previo de transición paulatina 'hacia afuera', caracterizado por el tipo de preferencias que se tuvo con el 'modelo de industrialización para la exportación; y también es importante cuestionar si el TLC contiene provisiones que pueden ser aprovechadas para reconvertir las empresas nacionales a exportadoras, para acceder a los mercados abiertos por este 'modelo de integración económico'. Más específicamente, se debe saber si los cambios que el nuevo modelo produce en la industria maquiladora, la convierten en una alternativa decorosa, utilizable no sólo por empresas extranjeras sino también por empresas mexicanas, para que de esa manera se profundice el proceso productivo en ella realizado, con una correspondiente mejoría en su 'política laboral'.

La respuesta a estas preguntas gira alrededor del papel central que juega la subcontratación internacional en el contexto de la creciente internacionalización de la producción a nivel mundial. Y aunque la meta más ampliamente difundida del TLC es expandir el tamaño del mercado regional a trescientos sesenta millones de consumidores y, en él, promover la competencia entre empresas de los tres países, otra prioridad más importante aún es aumentar la competitividad de los tres países miembros en el mercado mundial, mediante arreglos cooperativos conjuntos como la subcontratación regional, entre otras formas. O sea, el propósito de derribar las barreras comerciales entre los tres países no es sólo para que compitan frontalmente entre sí; también está cuidadosamente diseñada para facilitar la cooperación entre empresas de los diferentes países miembros. Por ejemplo, sobre la base del intercambio de bienes intermedios y de capital por bienes de consumo, que es la maquila internacional.

El TLC no contiene mecanismos que garantizan una cierta parte de la producción a cada miembro, la decisión de dónde ubicarse se deja a las empresas, lo cual, naturalmente, causa preocupación en los tres países. México tiene ventajas y desventajas en la competencia para convertirse en sede de algunas de las nuevas inversiones, además, de ofrecer menores costos a sus socios, representa la puerta de acceso a otros mercados regionales. Dentro de este contexto, 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 —que antes— la opción de vender a empresas maquiladoras o ser subcontratadas por ellas.

También implica riesgos: México puede perder viejas inversiones de sus socios, ya que el TLC no sólo permite que empresas estadounidenses y canadienses transfieran procesos productivos a México, sino da la posibilidad de que las empresas ubicadas en México hagan lo mismo en Estados Unidos y Canadá. Otro gran reto es enfrentar la competencia que significa la venta, en el mercado interno de México, de los productos de las empresas maquiladoras y de otras formas de subcontratación regional, 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; para poder competir con este tipo de productos, se requiere de una reconversión industrial al estilo de la subcontratación internacional.

Estados Unidos no busca 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, que no pueden enfrentar la competencia mundial con producción basada solamente en su propio país, redefinen sus relaciones de coproducción, encargando ciertas fases de sus procesos productivos a otras empresas regionales. Esta es la salida que ofrece el TLC también a empresas en México y Canadá: combinar en un sólo proceso los factores más productivos, provenientes de los países miembros, en un sistema de subcontratación regional, con la finalidad de aumentar la competitividad de los productos de la región en el mercado mundial.

El TLC reta a la industria nacional a reconvertirse, ya sea para competir frontalmente en el mercado regional y mundial con una línea de productos propios, o para insertarse en algún tipo de relación de producción conjunta como subcontratación para otra empresa internacional; este último tipo de inserción en el mercado mundial se promueve mediante la industria maquiladora y otros programas de libre importación de bienes intermedios y de capital a México. Pero también las empresas que compiten con su propia línea de productos tienen que incorporar cada vez más insumos extranjeros a su producción; entonces, aunque no sean subcontratadas por una empresa extranjera, se ven obligadas a incorporar los insumos más baratos y de mejor calidad que existen en el mercado mundial. Aunque empiezan por extremos opuestos, ambos tipos de empresa se acercan cada vez más a un mismo estilo de producción, de manera que, después de que se concluya el proceso de desgravación bajo el TLC, habrá un *continuum*, sin divisiones tajantes, entre estos diferentes tipos de empresa.

Durante el periodo de diez años de transición hacia el libre comercio, habrán empresas que entren y salgan del programa para maquiladoras. Muchas nuevas empresas se inscribirán en el programa maquilador durante este periodo de transición, para importar

productos que aún no se hayan desgravado o para aprovechar otros beneficios que ofrece el programa. Las maquiladoras que importan insumos y bienes de capital de Estados Unidos y Canadá, que ya son libres de aranceles, podrían salir del programa de maquiladoras; pero no es preciso hacerlo para poder aprovechar el acceso preferencial a los mercados estadounidense y canadiense que el TLC ofrece. Puede que las importaciones y exportaciones para algunos productos sigan haciendo bajo el programa de maquiladoras y, para otros productos, bajo el TLC, aunque posteriormente no va a ser preciso inscribirse en ningún programa especial de importación de insumos porque todas las empresas podrán importar insumos industriales. Véase el Capítulo 2, apartado 3 de este trabajo para información más específica sobre este punto.

La mayor diferencia entre la industria maquiladora antes y después del TLC proviene, no en la reducción de los aranceles mexicanos, sino en cambios en los aranceles estadounidenses, cobrados sobre los productos exportados desde México. Tampoco se refiere a los aranceles normales, que en Estados Unidos ya eran bajos desde antes y que nunca representaron una barrera insuperable para la incorporación de insumos mexicanos a los productos exportados por las empresas maquiladoras; a partir de los aranceles normales, sería correcto argumentar que la eliminación de dichos aranceles a través del TLC no puede representar un estímulo decisivo al uso de insumos mexicanos.<sup>66</sup> Más bien, se está hablando de otro tipo de restricción arancelaria, impuesta por el código aduanal estadounidense sobre la reimportación de insumos de ese país, temporalmente exportados para su ensamblaje en el

---

<sup>66</sup> Bernardo González Arechiga, Noé Aarón Fuentes Flores, Roque Lopez Lena y Ma. del Rocío Barajas Escamilla, "Efectos económicos de la cancelación de las fracciones arancelarias estadounidenses 806.3 y 807 en las maquiladoras". En Arturo García Espinoza, Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos (México: ANUIES/UANL, 1987): 207-212.

extranjero; ya que imponía la obligación de no transformarlos —so pena de pagar un arancel sobre dichos insumos—, en vez de pagarlos sobre el contenido mexicano exclusivamente.

Como se explica en el Capítulo 2, Apartado 3.1 del presente trabajo: si los insumos estadounidenses no fueran reconocibles al reingresar a su área aduanal, causarían un arancel tan alto, si se calculara sobre la base del valor agregado en México, que resultaría prohibitivo. Este elemento es lo que ha limitado las actividades productivas de las empresas maquiladoras al ensamblaje de insumos extranjeros y ha prevenido su transformación manufacturera. De no haber sido por este arancel, se hubieran podido utilizar los insumos estadounidenses en cualquier tipo de proceso de transformación manufacturera en México.

Bajo el TLC, se liberan los productos procesados en México de este proteccionismo y, por lo tanto, del estancamiento que siempre había caracterizado a la industria maquiladora. Esto, junto con el nuevo ambiente industrial que crea el TLC, constituye una fuerte motivación para que el proceso productivo de las maquiladoras abarque procesos complejos de transformación; también, para que las empresas mexicanas reconviertan por lo menos una parte de su capacidad instalada para realizar trabajos de subcontratación y para que produzcan insumos u otro tipo de bienes o servicios para vender, ya sea a empresas maquiladoras o directamente a empresas extranjeras. En este sentido se puede afirmar que el TLC tiene un proyecto para aquellas empresas que no pueden competir solas en el mercado mundial.

No por eso se convierte el país en una gran maquiladora, aunque la nueva forma de producción tenga que ver con la industria maquiladora, no es equivalente a la 'maquilización' de la industria nacional, ya que el libre cambio levanta las restricciones que la mantenían estancada. Dentro del contexto de libre comercio, podría ser más apropiado

referirse al trabajo realizado en la industria maquiladora como 'subcontratación internacional'. La evolución no es un don privativo de la subcontratación internacional en el sudeste asiático; también en Europa del Este se ha visto que la subcontratación, de proceso de ensamble evoluciona hacia la subcontratación de procesos industriales completos, incluyendo la investigación y desarrollo de nuevas tecnologías.<sup>67</sup>

La primera fase de esta evolución que suele durar entre tres y cinco años se caracteriza, típicamente, por la subcontratación de pedidos grandes de bienes estandarizados que se venden baratos y sin marca, con un grado casi inexistente de cooperación técnica entre empresas contratantes y subcontratadas. En la segunda fase, los contratos son más duraderos y se acompañan con pruebas de trabajo en artículos más caros que llevan el nombre de la empresa contratante, lo que implica mayor transferencia del 'saber-hacer' y más entrenamiento del personal. Esta fase de creciente interdependencia puede durar de cinco a diez años. La tercera fase se caracteriza por pedidos pequeños que se programan y se diseñan por computadora en la empresa subcontratada; suele requerir equipo más sofisticado porque la empresa principal ya no produce suficiente para justificar su compra. Los subcontratistas realizan la mayor parte de la producción mientras que la empresa contratante se encarga de la mayoría de la investigación y del mercadeo. La cuarta fase continúa este proceso de integración, a veces con una inversión directa de capital de la empresa contratante en la empresa subcontratada o viceversa, y con la participación de esta última en tareas de investigación, desarrollo y mercadeo, al grado que la empresa

---

<sup>67</sup> La siguiente tipología de casos de subcontratación europea proviene de: Anton Hrzastrlj. "Production Sharing Model and Concept Contributing to the Globalization of Consumer Markets". Journal of the Flagstaff Institute XVI, no. 1 (febrero 1992): 19-20.

contratante se convierte en comercializadora, aunque la evolución no siempre sigue hasta culminar la tercera o la cuarta fase.

Esta evolución de la subcontratación internacional puede darse en dos direcciones: mediante la 'internalización' o la 'externalización' de transacciones que originalmente se realizaron en una misma empresa. La 'internalización' de las transacciones hacia adentro de la empresa ocurre cuando la compañía, o una sucursal de la misma, se provee a sí misma con los nuevos productos, insumos, o servicios que vaya necesitando. Puede tomar esta decisión ya sea porque aún no existen dichos bienes o servicios en el mercado o porque la empresa goza de alguna ventaja sobre los demás productores. En cambio, la 'externalización' de las transacciones hacia afuera de la empresa ocurre cuando hay condiciones competitivas en el mercado, que no sólo garantizan la disponibilidad del bien o servicio, sino también que éste puede ser adquirido a precios competitivos. La competencia, que en un primer momento precisa realizar ahorros en los costos de producción, luego fuerza a la compañía a bajar el nivel de sus ganancias; esto es lo que motiva a las empresas a externalizar aquellas transacciones que, bajo condiciones de monopolio u otro tipo de ventaja, habían garantizado una ganancia atractiva mediante su 'internalización'.<sup>68</sup>

Si se aplican estos conceptos a la relación de subcontratación internacional, una empresa subsidiaria en otro país estaría en el caso de 'internalización'; en cambio, la subcontratación con una o varias empresas independientes en el extranjero sería un caso de la 'externalización'. El primer paso en la internacionalización de la producción, en países subdesarrollados, suele ser la 'internalización' del ensamble, de partes y piezas manufacturadas en la empresa matriz, en maquiladoras sucursales de la empresa contratante.

---

<sup>68</sup> Ronald Harry Coase, *The Firm, the Market and the Law* (Chicago: University of Chicago, 1988).

Conforme crezca la competencia en el mercado mundial y la oferta de servicios de subcontratación, se tiende a 'externalizar' cada vez más estas funciones a empresas independientes para evitar la baja en la tasa de ganancia.

Mientras una empresa transnacional sea la primera en subcontratar una cierta línea de productos a su subsidiaria en algún país subdesarrollado, este tipo de 'internalización' constituye una gran ventaja que puede aportar ganancias extraordinarias a dicha compañía, porque aún no hay competidor que tenga los mismos ahorros en costos. Sin embargo, cuando varias transnacionales compiten mediante la subcontratación internacional se esfuman sus ganancias extraordinarias en una carrera descendiente de precios; bajo estas condiciones, empieza a ser atractiva la alternativa de 'externalizar' la subcontratación a empresas autónomas. Y esto no sólo por las presiones competitivas en el mercado mundial, sino también por la multiplicación de la oferta de este tipo de servicios por parte de empresas mexicanas. Los últimos Decretos de la Industria Maquiladora fueron creados para fomentar precisamente este tipo de 'externalización' de las transacciones, facilitando diferentes modalidades de subcontratación de empresas nacionales por empresas maquiladoras o empresas extranjeras. Véase el Capítulo 2, Apartado 2 sobre este punto. La meta del gobierno de México es que las empresas mexicanas 'exporten' indirectamente, a través de la venta de sus productos a las maquiladoras. Y hay estudios que asocian las escasas manifestaciones de este tipo de subcontratación con un mayor uso de insumos nacionales.<sup>69</sup>

El gobierno de los Estados Unidos ha argumentado que la maquila en México mantiene más empleos en Estados Unidos que las demás variantes de subcontratación en

otros países.<sup>70</sup> Esto, porque la subcontratación 'internalizada', como se ha dado entre México y Estados Unidos, utiliza intensivamente más insumos estadounidenses que la subcontratación 'externalizada', que predomina en el sudeste asiático, la cual tiende a incorporar una gran cantidad de insumos locales. Sin embargo, la subcontratación también puede evolucionar en México hacia una mayor 'externalización' de la subcontratación, en la medida en que aumente la competencia internacional sobre las empresas que maquilan en México y en la medida en que se incremente, asimismo, la oferta de servicios de subcontratación en México.

Con esto no se quiere decir que un tipo de empresa maquiladora sea en todo buena y que otra, sea en todo mala. Ambos tipos se estancaron en sus manifestaciones más primitivas y ambos tienen posibilidades reales de desarrollo, aunque sus trayectorias sean diferentes. Entre las sucursales 'internalizadas', hay maquiladoras tradicionales que sólo ensamblan insumos importados, las hay que emplean técnicas modernas de ensamblaje, y también existen otras que empiezan a realizar procesos manufactureros muy complejos. La 'externalización' de la subcontratación a empresas mexicanas también puede darse en las condiciones más primitivas, como podría ser el trabajo a domicilio, hasta las más avanzadas, en las empresas manufactureras mexicanas que aceptan algunos contratos de maquila porque pueden incorporar algunos de sus líneas de productos en los bienes subcontratados.

---

<sup>69</sup> Patricia A. Wilson, Exports and Local Development. Mexico's New Maquiladoras (Austin: University of Texas Press, 1992), 73-95.

<sup>70</sup> International Trade Commission. The Use and Economic Impact of TSUS Items 806.30 and 807.00. (Washington, D.C.: United States International Trade Commission, Publicación no. 2053, enero 1988); International Trade Commission, Production Sharing: U.S. Imports under Harmonized Tariff Schedule Subheadings 9802.00.60 and 9802.00.80, 1985-1988: Formerly Imports under 806.30 and 807 of the Tariff Schedules of the United States (Washington, D.C.: United States International Trade Commission, USITC, 1989).

Ambas formas de subcontratación internacional, tanto la internalización como la externalización, si bien en su inicio pueden operar como simples ensambladores, tienen frente sí otras posibilidades para el desarrollo industrial bajo el TLC. En un ambiente macroeconómico que permite su evolución, hasta las empresas de ensamblaje más atrasadas pueden ser útiles, en la medida en que mejoren paulatinamente su sistema productivo y su 'política laboral'; asimismo, las sucursales más modernas, que suelen importar todo del extranjero, tenderán a comprar algunas materias primas, servicios e insumos industriales en México. Ambos podrán encargarse, cada vez más, de procesos de transformación industrial de creciente complejidad, en vez de sólo ensamblaje. Este proceso de profundización de la subcontratación internacional es una de las maneras en que empresas mexicanas podrán insertarse en el nuevo 'modelo de integración económica'.

Es de notarse que el 'modelo de integración económica' que se está gestando en América del Norte no es esencialmente diferente de lo que sucede en el resto del mundo. Las Naciones Unidas caracteriza el nuevo modelo mundial, no sólo en Estados Unidos sino también en Japón y la Comunidad Económica Europea, como uno de 'integración económica internacional', en que la empresa transnacional es el actor principal que mantiene control sobre las diferentes instancias de la producción. Explica que la clave para competir en el mercado mundial es mediante una especialización que las empresas necesitan acrecentar para aprovechar las enormes economías de escala que brinda la producción global; por eso, diferentes sucursales de una transnacional se especialicen en la producción de diferentes insumos, servicios o procesos productivos. Esta especialización requiere de un contexto macroeconómico en que se eliminan las barreras al flujo de bienes, servicios y factores de producción entre diferentes estados-nación, lo que se extiende de los grandes

países de la 'Triada' a constelaciones cercanas de 'países nuevamente industrializados' u otros países subdesarrollados.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), Programme on Transnational Corporations. World Investment Report 1993 Transnational Corporations and Integrated International Production (Nueva York: Naciones Unidas, 1993), 161, 174-175.

## **CAPÍTULO II. RESPUESTAS CAMBIANTES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA A LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL DE MÉXICO**

### **1. RÉGIMEN DE EXCEPCIÓN LEGAL AL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES**

#### **1.a. Antecedentes**

La preocupación del gobierno mexicano sobre la zona fronteriza norte ha tendido, históricamente, a integrarla al resto del país; sin embargo, muchos de los programas creados para lograr esta meta se han propuesto lograrlo por medio de medidas de integración económica con los Estados Unidos. Por ejemplo, la formación de la zona de libre comercio de Tamaulipas en 1851 fue una reacción inmediata del gobierno mexicano frente a Estados Unidos, después de la Guerra de 1847-1848. A su vez, para atraer usuarios al ferrocarril entre Salina Cruz y Coatzacoalcos en 1920, el Decreto de Zonas Libres estableció que ambos puertos funcionaran como zonas libres. Posteriormente, el Decreto presidencial del 25 de mayo de 1939 estableció la Zona Libre de Baja California y Baja California Sur y, otro más, del 30 de diciembre del mismo año, decretó la existencia de la Zona Libre Parcial de Sonora.

Los privilegios que caracterizaron estas zonas libres (como son exenciones de aranceles y otros impuestos nacionales) se repitieron posteriormente en el programa de maquiladoras, el cual empezó como una especie de zona libre dentro de la franja fronteriza norte. Como se verá más adelante, a la par de estas facilidades, dicho programa exime a las empresas maquiladoras de controles sobre la inversión extranjera, la repatriación de capital y de ciertos reglamentos laborales; así, condujo a una significativa integración industrial con

empresas estadounidenses. Esta historia de búsqueda de fórmulas para el desarrollo de áreas fronterizas ha culminado, actualmente, en la formación de una zona de libre comercio que integró la economía de México con las de Estados Unidos y Canadá.

La meta de integración de la frontera norte con la economía nacional, a través del establecimiento de zonas libres, aun cuando parece contradictoria, se justifica por la necesidad imperiosa de fomentar el crecimiento económico, sin el cual simplemente no se podría sostener la población de dicha zona. La medida supuestamente constituía una solución parcial y temporal, cuyos riesgos podían ser contrarrestados por otras políticas tendientes a integrar la población y la economía de dicha zona con el resto del país.<sup>1</sup> Sin embargo, es innegable la naturaleza antitética de la política de integración con Estados Unidos vía zonas libres y la meta de integración con la economía nacional.

La política fronteriza ha sido severamente criticada porque, lejos de ser una política temporal, tiende a convertirse en permanente, ya que debilita la producción y la acumulación a nivel local, fortaleciendo la burguesía importadora y sus lazos con el extranjero e imposibilitando la integración de la frontera norte con el mercado nacional.<sup>2</sup> Sin embargo, la explicación de esta problemática debe partir del contexto general de un país en el subdesarrollo, como México, el cual intenta avanzar frente a un país, como Estados Unidos. Las diferencias estructurales entre ambas naciones se exacerban en la zona fronteriza norte, donde ha resultado imposible evitar que las actividades fronterizas se integren más y más con el poderoso vecino. La fuerza de trabajo barata en México y la oferta de bienes

---

<sup>1</sup> Eliseo Mendoza Berrueto, "Historia de los programas federales para el desarrollo económico de la frontera norte" en Mario Ojeda, comp., *Administración del desarrollo de la frontera norte* (México: El Colegio de México, 1982), 48. El contenido del artículo de Mendoza Berrueto se repite, básicamente, en Mario Herrera Ramos, "Policies for the Mexican Government Towards the Northern Frontier Region of Mexico (NFRM)" en George Philip, *The Mexican Economy* (London, New York: Routledge, 1988).

intermedios y de capital provenientes de Estados Unidos encontraron nuevas formas de intercambiarse en la frontera norte de México, en marcado contraste con el resto del país. La prohibición general a este intercambio y el régimen de excepción que lo permite en la región fronteriza dieron lugar a un vigoroso crecimiento y a una dependencia mayor Estados Unidos.<sup>3</sup>

La otra política, la de integración de la frontera norte con el resto del país, hubiera significado sustituir importaciones a la zona fronteriza con la producción y el consumo de productos nacionales; o, en todo caso, limitar las importaciones a bienes de capital necesarios para producir en México aquellos bienes de consumo que antes se importaban. Estos productos mexicanos requerirían de una efectiva protección en el mercado nacional de la competencia extranjera. En el resto del país esto se pudo lograr, pero en la frontera norte era inoperante tratar de excluir los productos extranjeros, porque la gente sólo tenía que cruzar la “línea” para realizar sus compras, evitando así pagar precios monopólicos por los productos nacionales. Por ello, a pesar de sus contradicciones, se instauraron y se mantuvieron una serie de diferentes programas especiales de desarrollo fronterizo, diametralmente contrarios a las políticas nacionales.

### **1.b. Programa de maquiladoras**

Entonces, se tenía que pensar en otro tipo de industrialización en la frontera norte que no fuera la sustitutiva de importaciones. La política de industrialización a través de las maquiladoras fue una iniciativa en este sentido, que empezó bajo el gobierno del expresidente Gustavo Díaz Ordaz; a partir de un decreto emitido en mayo de 1965 con el

---

<sup>3</sup> Jesús Tamayo. “Frontera, política regional y políticas nacionales en México” en Oscar Martínez *et al.*, *Una frontera, dos naciones* (México: ANUIES/PROFMEX, 1988), 133-134.

nombre de “Programa de aprovechamiento de la mano de obra sobrante a lo largo de la Frontera Norte con Estados Unidos”. Gracias a éste se inició el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) que en adelante se llamará simplemente programa de maquiladoras para distinguirlo, por un lado, del Programa Nacional Fronterizo (PRONAF), que empezó en 1961 y funcionó durante el sexenio de Díaz Ordaz y, por otro lado, de una política regional de sustitución de importaciones en las actividades industriales no maquiladoras, promovido posteriormente por el Presidente Luis Echeverría Álvarez.

Este último programa de fomento de la industria fronteriza, iniciado con el decreto del 15 de marzo de 1974, declaró de utilidad nacional las pequeñas y medianas industrias de capital mexicano que se dedicaban a la producción de bienes y servicios para el consumo fronterizo o para la exportación. Estas empresas de la frontera pueden trabajar bajo contrato con empresas extranjeras, proveedoras de insumos y tecnología, de la misma manera en que trabajaban las maquiladoras, y pueden gozar de un régimen de importación temporal para sus exportaciones, igual que éstas. También en las zonas libres, cualquier empresa puede importar maquinaria e insumos libres de aranceles, de la misma forma que las maquiladoras o las pequeñas y medianas industrias mexicanas.

Aunque la reglamentación de zonas libres y el programa de fomento de la industria fronteriza a veces se presta para realizar actividades de maquila internacional, para los fines del presente trabajo, se restringe el uso del término “maquiladora” a aquellas empresas inscritas en dicho programa.

En el régimen del presidente Luis Echeverría Álvarez, el fomento para la industria maquiladora y la industria fronteriza se enmarcó en un gran Programa para el Fomento

---

<sup>3</sup> Mario Margulis y Rodolfo Tuirán, Desarrollo y población en la frontera norte: El caso de Reynosa

Económico de la Franja Fronteriza y las Zonas y Perímetros Libres (luego llamado la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Franja Fronteriza Norte y las Zonas y Perímetros Libres); en el cual operaron, en el nivel municipal, Comités Regionales de Promoción Económica. La falta de coordinación entre las distintas dependencias y la confusión de las disposiciones, emitidas para regular la instalación y operación de la industria maquiladora, motivaron a la Comisión Intersecretarial a recomendar la expedición de un Reglamento del Párrafo Tercero del Artículo 321 del Código Aduanero del 17 de marzo de 1971, el cual intentaba unificar todas las disposiciones regulatorias sobre la actividad maquiladora.<sup>4</sup>

El 31 de octubre de 1972 se publicó dicho reglamento en el *Diario Oficial*, el cual unificó las disposiciones sobre la importación temporal de lo necesario para el proceso de transformación, ensamble y terminado de los productos que, posteriormente, deberían exportarse en su totalidad; así como las facilidades otorgadas para la tramitación de dichas importaciones temporales, permitiendo que su inspección aduanal se realizara en las propias plantas. Asimismo, se extendió el programa de maquiladoras de la zona fronteriza a todo el país, con excepción de las zonas altamente industrializadas, para borrar de esta manera cualquier semejanza con el régimen de las zonas libres. Finalmente, se permitió la venta en el mercado interno de los productos maquilados, siempre y cuando pagaran los aranceles correspondientes, sustituyeran importaciones y aceptaran que dichas cuotas de importaciones se reducirían a cero en el momento en que se iniciara la fabricación nacional de un producto semejante.

---

(México: El Colegio de México 1986), 25-29.

<sup>4</sup> Mendoza Berrueto, "Historia de los programas federales...", 63.

Cuando en 1983 la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, del 9 de marzo y la Ley de Inversión Extranjera, del 27 de diciembre, establecieron una cláusula de exclusión a extranjeros de ciertas actividades económicas, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNE) dictó, en su Resolución general número uno sobre empresas maquiladoras, que éstas podían operar plantas hasta con el 100 por ciento de capital extranjero; también las eximió de la prohibición de compra, por ser extranjeras, de bienes raíces en la zona restringida, pero permitió su compra-venta a lo largo de la frontera, por medio de Fideicomisos. El 30 de enero de 1974, el CNE resolvió que las nuevas inversiones en maquiladoras ya no requerían de su autorización y, en la siguiente sesión, concluyó que tampoco era necesaria para la venta entre extranjeros de acciones de empresas maquiladoras.

El régimen de José López Portillo encontró en funcionamiento todos estos elementos del programa de maquiladoras; los estimuló y les confirió un estatus que antes no habían tenido; dado que incorporó la industria maquiladora a la "Alianza para la producción" con el importante compromiso de proporcionar más de la mitad de los empleos que se proyectaba crear en el de la industria manufacturera a partir de 1976. La meta "mínima" era crear 175 000 nuevos empleos durante el sexenio,<sup>5</sup> pero para 1982 se habían creado solamente 70 501; al compararse con los 4 258 000 empleos existentes durante el periodo presidencial de José López Portillo, resulta relativamente insignificante la aportación de la industria maquiladora.

---

<sup>5</sup> Documento firmado por once miembros de los sectores público y privado, [mimeo]. "Basis for the Coordination of Action with the Inbond Industry". (México, noviembre 8 de 1976). Las instituciones participantes son las siguientes: Instituto de Estudios Políticos, Económicos y Sociales del PRI; Consejo Nacional de la Industria en Depósito; Confederación Nacional de Cámaras Industriales; Cámara Nacional de la Industria de la Transformación; Parque Industrial Antonio J. Bermúdez, S.A.; Constructora Industrial de Mexicali, S.A.; Parques Industriales de Chihuahua, S.A.; Parque Industrial de Matamoros.

A su vez, el Plan Nacional de Desarrollo Industrial 1979-1982 señala como prioritario el establecimiento de industrias maquiladoras, afirmando que su integración al aparato productivo nacional, mediante la incorporación de insumos, puede contribuir al desarrollo industrial del país.<sup>6</sup>

A pesar de cumplir sólo parcialmente con la meta de empleos prometidos y de fracasar casi por completo, en lo que concierne a la incorporación de insumos nacionales,<sup>7</sup> la industria maquiladora obtuvo a cambio créditos para la construcción de parques industriales e incentivos fiscales para empresas que tuvieran un 30 por ciento de participación nacional.<sup>8</sup> También, recibieron una serie de nuevas exenciones, sobre todo en materia fiscal y laboral, que complementaron aquéllas estipuladas en el programa de maquiladoras. Fue la época en que se implementó una agenda extra-oficial de exenciones legales, que no se incluía explícitamente en el Reglamento de la industria maquiladora (éstas se documentarán en los capítulos tres, cuatro y cinco sobre la política de contención salarial, la política de exclusión de sindicatos de la industria maquiladora y la política de empleo de las maquiladoras).

La poca solvencia financiera y la devaluación del peso, que sobrevinieron en el país durante los últimos meses del sexenio del presidente José López Portillo, llevó al gobierno del presidente Miguel de la Madrid a un viraje en la política sustitutiva de importaciones, hacia una nueva política promotora de exportaciones. Si bien las metas del programa de

---

<sup>6</sup> Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. *Plan Nacional de Desarrollo Industrial, 1979-1982*. 27.

<sup>7</sup> Para una evaluación más detallada de las metas en el periodo 1978-1982, véase: José Luis Fernández Santiesteban, "Un análisis de la política de industrialización fronteriza en el periodo 1965-1979", en *Estudios Fronterizos: Reunión de Universidades de México y Estados Unidos* (México: ANUIES, 1981), 156-158.

<sup>8</sup> José López Portillo, "Informe Complementario". *Sexto Informe de Gobierno* (México: Poder Ejecutivo Federal, 1982), 194, 392. Al pactarse la Alianza con las maquiladoras en el último trimestre de 1976, ya habían 72 434 puestos de trabajo, cifra que hay que restar del número total de 142 945 empleos reportados en esa industria al llegar la Alianza a su fin, en el segundo semestre de 1982, de donde se deduce la cifra mencionada de 70 501 nuevos empleos.

maquiladoras siguieron siendo las mismas (creación de empleos, reducción del déficit comercial mediante la captación de divisas y la creciente utilización de materias primas o insumos nacionales) el nuevo contexto de crisis condujo a un mejor cumplimiento. Era la actividad económica más dinámica, la única que crecía, que proveía empleos y divisas; por lo que —aunque en contradicción con el modelo de desarrollo tradicional— se convirtió en un nuevo paradigma para la industria nacional; sin embargo, lo que faltaba era integrarlo a la industria nacional.

El Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, publicado en el *Diario Oficial* 15 de agosto de 1983, reconoció nominalmente esta nueva necesidad de cambiar cualitativamente las inversiones en maquiladoras y habló de lo importante que resultaba promover el uso de tecnología avanzada, tanto de productos como de procesos y, a su vez, de capacitar la mano de obra. Sin embargo, esto no se reflejó en la recién creada legislación, la cual repitió básicamente lo mismo que ya se había esbozado en el Reglamento del Código Aduanero de 1972, aunque con algunas variaciones de énfasis o lenguaje; por ejemplo: la captación de divisas, la generación de fuentes de empleo y la contribución de las maquiladoras al “desarrollo equilibrado” del país.

Este decreto de 1983 permite aplicar los programas de maquila de capacidad ociosa en empresas que abastecen al mercado nacional, los cuales, como se verá más adelante, constituyen una importante variación de empresa maquiladora porque facilitan el acercamiento entre la industria nacional y la industria maquiladora (se menciona la figura de “maquiladora por capacidad ociosa” por primera vez en el Reglamento del párrafo tercero del Artículo 321 del Código Aduanero). En cuanto a las ventas de maquiladoras en el

mercado nacional, siguen sujetas en este nuevo decreto a los mismos reglamentos, de tal manera que resultan prácticamente imposibles de realizar.

Lo nuevo —en el Artículo 16 del Decreto de 1983— es un discurso sobre la necesidad de incorporar nuevas tecnologías que modernicen los procesos productivos; de favorecer la capacitación de la mano de obra, con el fin de elevar su productividad, y de propiciar mayores vínculos con la industria nacional para que ésta venda materias primas y componentes nacionales a las maquiladoras. Sin embargo, esto se dejó como un pronunciamiento general de intención, sin aplicación alguna.<sup>9</sup>

En plena crisis, con una necesidad imperiosa de exportar manufacturas, el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación de 1983 no reglamentó nuevas disposiciones que promovieran el aumento del valor agregado de las exportaciones maquiladoras. El gobierno, por su parte, pensó que este cambio era más una tarea de la industria nacional que de la industria maquiladora; ya que ésta gozaba de un extraordinario dinamismo, mientras el resto de la industria nacional era el que estaba en crisis. Así que se intentó, de manera innovadora, integrar la industria nacional con la industria maquiladora para que el estancamiento en que había caído la primera a partir de 1983, se corrigiera con el dinamismo de la segunda. La estrategia oficial no sólo era incentivar las exportaciones sino aumentar la venta de productos nacionales a las maquiladoras, para ello, se extendieron los incentivos otorgados a “exportadores directos” a los “exportadores indirectos” —categoría que incluye a las empresas que venden a los exportadores directos—, en este caso, los proveedores nacionales de las maquiladoras. La idea era poner a los proveedores nacionales en igualdad de condiciones con los proveedores

extranjeros, eximiéndoles de todos los impuestos que tampoco pagaban sus competidores extranjeros y dándoles créditos con tasas de interés competitivas.

Además de esta política para incentivar las exportaciones indirectas, por medio de las maquiladoras, se implementó otra de promoción a la exportación directa de bienes manufactureros, la cual logró resultados importantes mediante dos programas que otorgan a ciertas industrias nacionales el mismo régimen de importación temporal que se da a las maquiladoras, a cambio de la exportación de ciertos porcentajes de su producción. El Decreto que establece los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) de mayo de 1987 y, posteriormente, el Decreto para el Fomento y Operación de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX) dan lugar a una “versión mexicanizada del programa de maquila”, ya que en ellos se concentran las empresas mexicanas que buscan utilizar su capacidad productiva ociosa para exportar. El 81 por ciento del valor exportado por las empresas PITEX era de contenido nacional, en comparación con el 24 por ciento de las exportaciones de maquiladoras (esta cifra incluye todos los gastos realizados en México, no sólo insumos nacionales).<sup>10</sup>

A pesar de que el Decreto de la Industria Maquiladora de 1983 no contenía provisiones nuevas que fomentaran un cambio cualitativo en la industria maquiladora, con la crisis y luego la apertura económica, empezó una transformación del carácter: de ensambladora de baja tecnología se pasó a ensambladora de alta tecnología, además creció la tendencia de transferir a las maquiladoras procesos de trabajo manufacturero que rebasaban

---

<sup>9</sup> Sergio Rivas F., “La industria maquiladora en México: realidades y falacias”, Comercio Exterior 35, no. 11 (noviembre 1984): 1073.

<sup>10</sup> González Aréchiga, Bernardo, *et al.*, “Estructura contra Estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras” en Bernardo González Aréchiga y José Carlos Ramírez, comps., Subcontratación y Empresas Transnacionales (México: Colegio de la Frontera Norte/Fundación Friedrich Ebert, 1990), 245.

el marco de mero ensamblaje. Este proceso incipiente se aplicó en el contexto de un fuerte crecimiento numérico de la industria maquiladora, tanto del tipo tradicional como del nuevo, dando como resultado una industria más importante y más heterogénea que la anterior.

La explicación, que se suele dar sobre el rápido crecimiento de la industria maquiladora a partir de la crisis de 1982-1983, se basa en la política gubernamental de contención de precios y salarios; la cual, junto con la devaluación del peso, ha dado lugar a una drástica caída en el nivel de los salarios y de otros costos de la producción en México; sin duda alguna, esto incrementa el atractivo de la maquila en México. Sin embargo, si bien explica el cambio cuantitativo en la industria maquiladora, no explica de manera totalmente satisfactoria la incipiente transformación cualitativa de dicha industria hacia formas de producción más avanzadas.

Hay que buscar la respuesta al cambio cualitativo de la industria maquiladora no sólo en la esfera de los costos, sino también en la esfera de la política macroeconómica que el gobierno formuló como respuesta a la crisis. La pieza central de la reforma económica en México es la apertura comercial; y aun cuando el propósito inmediato de ésta fue controlar la inflación, a partir del ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), el 24 de agosto de 1986, y la firma del primer Entendimiento sobre Principios y Procedimientos para Consultas entre México y Estados Unidos sobre Comercio e Inversión, el 6 de noviembre de 1987, estaba claro que era un aspecto permanente de la nueva política, cuyo significado estratégico era hacer ineludible una reconversión industrial dentro del marco de un nuevo modelo de desarrollo industrial; a pesar de que en este Entendimiento los dos países no se comprometieron a firmar un Tratado de Libre Comercio, sino a cubrir asuntos de inversiones que no estaban considerados en el GATT.

Con la seguridad de una apertura cada vez mayor frente a los productos estadounidenses y la inversión extranjera, Estados Unidos empezó a poner en práctica una medida recíproca para abrir más su mercado a los productos mexicanos, mediante la expansión de su Sistema General de Preferencias (SGP) con México. Mediante el SGP el presidente de los Estados Unidos escoge los países de menor desarrollo para que reciban un trato comercial preferencial en cierto número y cantidad de productos. México se convirtió en el país más beneficiado por este programa.<sup>11</sup>

La creciente exportación de productos de la industria maquiladora, bajo las preferencias del SGP, ha ayudado a dicha industria a compensar las limitaciones normales que la ley aduanal de Estados Unidos impone sobre la actividad maquiladora: *i.e.* que no sólo gravan con aranceles el contenido mexicano de los productos de las maquiladoras, sino que limitan la complejidad de los procesos industriales que pueden llevarse a cabo con insumos estadounidenses reimportados a Estados Unidos. En cambio, el SGP permite exportar productos maquilados en México sin arancel alguno, si tienen más de 35 por ciento de contenido mexicano.

Aunque el SGP fue de gran ayuda para la industria maquiladora, presentó para las empresas maquiladoras la desventaja de no ayudar a superar la etapa más difícil en la evolución de su contenido nacional: el tránsito hacia el 35 por ciento de la integración nacional, como mínimo, que establece este sistema. La enorme mayoría de las maquiladoras no podía cumplir con este requisito —aunque ciertamente ha sido de mayor utilidad para las empresas PITEX/ALTEX— y aun para las empresas que sí lo cumplían, el problema de su

---

<sup>11</sup> Leslie Alan Glick y Javier Moctezuma Barragán. "Aspectos jurídicos del Sistema General de Preferencias de Estados Unidos y sus efectos para México", en El Comercio Exterior de México, vol. 3 (México: Siglo

impredictibilidad subsistía. Cada año, entre los productos elegibles por el SGP se eliminan más de la mitad, por razones que se clasifican como de "necesidad competitiva" de los Estados Unidos.<sup>12</sup> Así, el cambio en la industria maquiladora inició con el SGP, aunque no se pudo generalizar; para eso, hacía falta que Estados Unidos dismantelara sus medidas proteccionistas, las cuales frenan la globalización.

## **2. LA INDUSTRIA MAQUILADORA COMO PROGRAMA DE RECONVERSIÓN INDUSTRIAL AL NUEVO MODELO EXPORTADOR.**

### **2.a. Antecedentes**

Para que México tenga qué exportar, es necesario profundizar en la apertura comercial y en la reconversión industrial interna; dado que es imposible producir para el mercado mundial con la estructura de precios industriales de una economía cerrada y protegida como la mexicana, en la que los únicos precios competitivos son los de la mano de obra, bienes raíces y algunos servicios públicos y privados. Pero el régimen de excepción legal que sustenta el programa de la industria maquiladora no cambió esta estructura de precios, simplemente creó un enclave dentro del cual se podía esquivar, exportando sólo los arriba mencionados factores que eran competitivos e importando todos los insumos industriales, cuya fabricación en México excedía los precios del extranjero. Ésto permitió el aprovechamiento de los pocos recursos competitivos de México, en especial de la mano de obra barata.

---

XXI /Instituto Mexicano de Comercio Exterior/Academia de Arbitraje y Comercio Internacional, 1982). 413-440.

<sup>12</sup> Excelsior. 20 de marzo 1990, sec. financiera, p. 1.

Esta perspectiva de una reconversión económica fue promovida agresivamente por el ex-presidente, Carlos Salinas de Gortari, con el objetivo de inducir a los empresarios extranjeros a incluir a México en su planeación estratégica, transfiriendo una producción expandida a las plantas mexicanas, ya que prevén que así podrán abaratar otros costos al comprar insumos y otros servicios en este país. Por otra parte, la apertura forzaría a los empresarios mexicanos a adaptarse al nuevo modelo de producción especializada, a mayor escala y a precios competitivos. Muchos tendrían que reestructurar su producción, buscar coinversiones, cambiar de giro o realizar operaciones de coproducción, vendiendo materias primas, insumos industriales y servicios productivos a las empresas maquiladoras.

El primer año del sexenio marcó un cambio radical en el entorno legal del país, ya que reorientó la economía hacia el exterior, sobre todo en lo relacionado con el papel de la inversión extranjera en la economía. El Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera del 14 de junio de 1989, y la firma de un nuevo Entendimiento entre los Gobiernos de los Estados Unidos Mexicanos y los Estados Unidos de América para Facilitar Pláticas sobre Comercio e Inversión del 3 de octubre de 1989, formaron el contexto en el cual se dió una profunda reforma en la legislación sobre maquiladoras, mediante el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación del 22 de diciembre de 1989.<sup>13</sup>

Es necesario entender hacia dónde se dirigía el país para comprender el nuevo papel asignado a la industria maquiladora en el conjunto de reformas. Desde la promulgación del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, fue notorio un nuevo lenguaje en relación con la

---

<sup>13</sup> También en 1989, además de la legislación orientada a instrumentar la apertura comercial, hubo un Decreto de Simplificación Administrativa del 21 de junio; un Decreto para el Fomento y Modernización de

inversión extranjera, por ejemplo, la afirmación de que se estaba potenciando la contribución de la inversión extranjera directa al país por el simple hecho de sujetarla a los rigores de la apertura comercial. También, entonces, se aseveró que:

“Con la apertura comercial, los beneficios potenciales de la inversión extranjera aumentan considerablemente [...] La mayor competencia que propicia la apertura del mercado nacional evita que las empresas extranjeras puedan gozar de utilidades extraordinarias, provenientes de mercados protegidos y a costa del consumidor y desalienta la fabricación de productos de mala calidad y el uso de tecnologías obsoletas en sus países de origen, prácticas que suelen ser comunes en economías cerradas a la competencia del exterior [...] Mediante la internación de capital al país, la inversión extranjera puede contribuir a que la economía mexicana participe con mayor eficacia y competitividad en los mercados mundiales.<sup>14</sup>

Para incentivar la inversión extranjera directa, el nuevo Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera, al contrario de la ley que modifica (decretada por el H. Congreso de la Unión el 9 de marzo de 1973), deroga la restricción general de 49 por ciento de capital extranjero como máximo permitido. El Reglamento restringe la inversión extranjera sólo en ciertas clasificaciones las cuales tienen que ser explicitadas. En los sectores donde no existe una limitación expresa a la inversión extranjera puede haber propiedad 100 por ciento extranjera, sin necesidad de permiso previo, siempre y cuando se cumplan las condiciones diseñadas para corregir las tendencias negativas en que incurrieron las inversiones extranjeras en el pasado.<sup>15</sup> Esta modificación extiende a toda la economía aquella concesión

---

la Industria Automotriz del 11 de diciembre; y modificaciones a varias leyes contenidas en la Miscelánea Fiscal del 15 de diciembre, sin mencionar las reformas de los años siguientes.

<sup>14</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (México: Secretaría de Programación y Presupuesto), apartado 5.3.7.

<sup>15</sup> Para eximirse de la necesidad de permiso previo, es necesario que las inversiones extranjeras se efectúen en el periodo preoperativo; se realicen con recursos provenientes del exterior; que el inversionista mantenga un saldo de equilibrio en su balanza de divisas durante los tres primeros años de operación; se ubique fuera de las zonas de mayor concentración industrial (zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey); que el monto de la inversión no exceda los 100 millones de dólares; que se

hecha en 1973 exclusivamente a la industria maquiladora, generalizando de esta forma una de las principales razones de ser de la industria maquiladora.

También el nuevo Reglamento permite la inversión extranjera en propiedades inmuebles, ubicadas dentro de la zona restringida de cien kilómetros a lo largo de las fronteras o en la zona de cincuenta kilómetros a lo largo de las playas, bajo ciertas condiciones muy especiales: como acciones neutras —las que sólo confieren derechos pecuniarios— siempre y cuando hagan crecer las actividades económicas de la sociedad y sean aprobadas por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.<sup>16</sup>

A su vez, el objetivo expreso del segundo Entendimiento bilateral era promover planes a largo plazo entre ambos países, conduciendo la inversión hacia sectores específicos como productos textiles, agrícolas, siderúrgicos, electrónicos, petroquímicos, telecomunicaciones, infraestructura, turismo, transferencia de tecnología, así como la apertura del sector servicios a la inversión extranjera directa y el respeto a los derechos de propiedad intelectual y la homogeneización de estándares industriales.<sup>17</sup> A partir de la Cumbre entre los presidentes Carlos Salinas de Gortari y George Bush, en que se firmó el Entendimiento, las pláticas tendientes a formar un área bilateral de libre comercio no cesaron.

Es importante entender que la redefinición del papel de la industria maquiladora, expresada en el nuevo Decreto para el fomento y operación de la Industria Maquiladora de

---

utilicen tecnologías adecuadas y se observen las disposiciones legales en materia ecológica; y, finalmente, que el inversionista genere empleos permanentes y contribuya con programas de entrenamiento, capacitación, adiestramiento y desarrollo personal para los trabajadores. Cuando el proyecto de inversión no cumpla con alguna de estas condiciones tendrá que someterse a la consideración de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, la cual debe emitir su dictamen dentro de 45 días hábiles, después de integrar el expediente; en caso contrario, la aprobación será automática.

<sup>16</sup> Mónica Gambrell, "Nuevo marco para la inversión extranjera directa en México", en Paz Consuelo Márquez Padilla, *et al.*, La Administración Bush (México: CISAN/CH/UNAM, 1991), 208.

Exportación, se dió en este contexto de liberalización generalizada de la inversión extranjera y de un acuerdo bilateral, tendiente a promover la integración productiva en ciertos sectores de ambas economías.

Concretamente, el propósito del nuevo marco legal de la industria maquiladora es facilitar la conformación de sistemas de producción y mercado compartidos. Si bien esta integración de las estructuras productivas de ambos países constituye el nuevo paradigma económico de México, la tarea concreta de la industria maquiladora es abrir espacios de actividad económica binacional a empresas nacionales, sobre todo para la pequeña y mediana industria, utilizando las modalidades específicas de dicho Decreto.

## **2.b. DECRETO PARA EL FOMENTO Y OPERACIÓN DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN, DEL 22 DE DICIEMBRE DE 1989**

El “Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación” del 22 de diciembre de 1989 abrió nuevos espacios de actividad económica de esta industria que, de aprovecharse, vincularían más estrechamente las estructuras productivas de México y Estados Unidos. Este Decreto funcionó como una guía para establecer formas incipientes de co-producción entre la industria nacional y la extranjera que podrían extenderse y profundizarse dentro del mismo programa de maquiladoras o fuera de él, aprovechando las diferentes modalidades de apertura comercial vigentes.

La tesis, que se desarrolla en este trabajo, es que México adecuó su legislación sobre la industria maquiladora al nuevo ambiente librecambista, antes de iniciar las negociaciones del TLC; de manera que se sentaran las bases para ampliar la industria maquiladora a un sistema de producción compartida, que es lo que buscan los sectores importantes de la industria de Estados Unidos para hacerse más competitivos en el mercado

---

<sup>17</sup> Business America, 4 de diciembre de 1989, 3, 5.

mundial. El nuevo marco legal de la industria maquiladora empezó a integrar industrias mexicanas con extranjeras por conducto de las maquiladoras, en vez de limitar el circuito a maquiladoras y empresas extranjeras.

El Decreto creó instrumentos legales, con los cuales los empresarios podían prepararse para el TLC, mediante la reconversión de las industrias nacionales durante el periodo de transición hacia la eliminación total de aranceles, aunque el éxito de estos instrumentos dependió en gran parte de los resultados de la negociación del Tratado. El Decreto, así se adelantó a la posible firma del TLC y le dará contenido. De esta manera, pone fin al carácter de enclave que ha tenido hasta ahora la industria maquiladora en México, porque fomenta el establecimiento de vínculos entre maquiladoras e industrias nacionales. Por otra parte el Decreto permite que estas empresas vendan parte de su producción al mercado nacional. O sea, no sólo integra sistemas de producción, sino también de mercado, compartidos. Por primera vez, la industria maquiladora se rige por la lógica del libre comercio, que es complementaria al TLC. La idea es que para exportar más contenido nacional vía maquiladoras, hay que importar sus productos, no sólo bienes finales sino, sobre todo, bienes intermedios. Un productor competitivo en el mercado mundial tiene que incorporar los insumos más baratos disponibles en el mercado mundial y tiene que competir también con los productos más baratos; no puede escogerse el uno sin el otro, aunque puedan avanzar a diferentes ritmos.

El Decreto adapta la maquila a este nuevo ambiente de apertura. El microcosmos de la industria maquiladora ya funciona con reglas compatibles con el libre comercio y, por lo mismo, no requiere de modificaciones importantes.

A continuación se expone detalladamente la intención liberalizadora del Decreto en los siguientes apartados: primero, en el sistema de producción compartida; segundo, en el sistema de mercados compartidos, y tercero, en otros aspectos del Decreto.

### **2.b.1. Sistema de producción compartida**

El intento de relacionar, de alguna manera, la industria nacional con la industria maquiladora no es nuevo. El extraordinario dinamismo de la maquila, en comparación con el estancamiento de la industria nacional a partir de 1983, indujo a una estrategia oficial para aumentar la venta de productos nacionales a las maquiladoras. Para ello, se extendieron los incentivos disfrutados por las empresas exportadoras a los “exportadores indirectos”, categoría que incluye a los proveedores nacionales de las maquiladoras, o sea, a las empresas que venden a exportadores directos. Esto significa poner a los proveedores nacionales en igualdad de condiciones con los proveedores extranjeros, eximiéndoles de todos los impuestos que no pagaban sus competidores fuera del país y dándoles crédito con tasas de intereses competitivas.

Esta estrategia de aumentar el contenido nacional de los productos exportados por las maquiladoras no ha tenido éxito, ya que el “contenido nacional” representa alrededor del 1.5 por ciento de los “insumos importados”. Los incentivos extendidos por el gobierno mexicano para fomentar las exportaciones indirectas vía maquiladoras no bastaron para hacer contrapeso al arancel que cobra Estados Unidos sobre los insumos mexicanos, aunado esto a otras desventajas productivas que tiene México frente a Estados Unidos.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> Algunos de estos obstáculos estructurales del lado mexicano que han hecho hasta ahora factible la participación de la industria nacional en el mercado de los insumos para la industria maquiladora de importación son: la deficiente infraestructura de comunicaciones y transportes entre las grandes urbes industrializadas del centro y la industria maquiladora en la frontera Norte; la maquinaria y el equipo atrasados y menos productivos que utilizan; la ya enraizada práctica empresarial de producir bajos volúmenes con altas tasas de ganancia, y la dificultad que representa promover los productos nacionales en

En el nuevo Decreto, el gobierno se muestra "realista" en lo que a contenido nacional se refiere, dado que se resiste a reglamentar sus niveles mínimos obligatorios, a pesar de los precedentes del decreto anterior, el cual establecía en forma casuística requisitos de contenido nacional, para aquellas empresas que querían vender en el mercado nacional.<sup>19</sup> Asimismo, en los diferentes planes de desarrollo industrial existían requisitos de contenido elaborados durante los ochenta (automotriz, farmacéutico, electrónico), basados en la idea de un canje entre "contenido nacional" y "acceso al mercado nacional". Hubiera sido congruente con estos antecedentes establecer porcentajes obligatorios de contenido nacional en el Decreto, pero se rechazó esta tentativa. De hecho, el acceso de las maquiladoras al mercado interno no se condiciona por el contenido nacional (el Decreto lo menciona sólo marginalmente).<sup>20</sup>

Relegar el requisito de contenido nacional no significa una renuncia a la estrategia de exportar indirectamente mediante las maquiladoras. Sigue siendo una prioridad penetrar este mercado potencial de aproximadamente doce mil millones de dólares, pero no para

---

las empresas matrices localizadas en otros países que ya tienen relaciones establecidas con proveedores de su confianza. El resultado es que el empresario nacional no puede producir los grandes volúmenes que piden las maquiladora, ni puede hacer llegar los pedidos a tiempo; no puede competir en precios, ni se conforma con la tasa de ganancia que le ofrecen, y se palpa, aunque no se pueda medir, una desconfianza hacia los mexicanos y una lealtad hacia los connacionales que dificulta la integración de procesos de verdadera co-producción. Para saber más sobre este tema, véase: Instituto de Administración de Manufacturas y Materiales de la Universidad de Texas en El Paso, Industria Maquiladora: Integración de Insumos Mexicanos (El Paso: México: Banco Nacional de México y Desarrollo Económico de Juárez, 1989).

<sup>19</sup> Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, Diario Oficial, 15 de agosto de 1983, artículos 13 y 14.

<sup>20</sup> El Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, Diario Oficial, 22 de diciembre 1989, Artículo 22, dice que cuando se importa definitivamente el contenido extranjero para venderlo en el mercado nacional, el impuesto general de importación puede calcularse con dos diferentes tasas. Aquellas maquiladoras que tengan un contenido nacional de 2 por ciento o más durante el primer año; 3 por ciento, durante el segundo; 4 por ciento o más durante durante el tercer año y en adelante pueden optar por pagar el impuesto más bajo, correspondiente a las partes y componentes importados, en vez del impuesto más alto sobre la importación de productos terminados. El incentivo es atractivo pero el porcentaje de contenido nacional es tan bajo que las empresas podrían cubrirlo con compras de materiales indirectos, que no se incorporan directamente en el producto.

volverse cada vez más autosuficientes en los diferentes procesos industriales. La lógica del nuevo modelo exportador implica especialización en los diferentes componentes industriales, para que los productos finales sean competitivos en el mercado mundial. Lo que se pierde en porcentaje del contenido total, se debe recuperar en el mayor volumen de las partes producidas en México, lo que da de todas maneras un mayor valor agregado en México. El problema no es la teoría que sustenta esta lógica, sino la falta de oferta de insumos nacionales para las maquiladoras. En vez de esperar a que se desarrolle esta oferta por sí sola, el nuevo Decreto trata de estimularla, multiplicando los contactos entre empresas nacionales y maquiladoras. Además crea modalidades de coproducción para diversos tipos de empresas nacionales, para las que quieran reconvertirse, modernizando su maquinaria y equipo, o trasladándose hacia el Norte o elaborando nuevos productos para exportación; para pequeñas y medianas empresas fronterizas que no puedan exportar por sí solas, pero que pueden submaquilar; y para las grandes empresas capacitadas para exportar parte de su producción, siempre y cuando reciban los estímulos necesarios.

A continuación, se verá cómo el Decreto facilita la creación de relaciones de coproducción mediante las "operaciones de transferencia", la "submaquila", los "programas de albergue" y las "maquiladoras por capacidad ociosa".

Las "operaciones de transferencia" significan que las importaciones temporales de las maquiladoras pueden venderse, arrendarse o transferirse en comodato dentro del mercado nacional, previo permiso de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP); y pueden hacerlo no sólo a otras maquiladoras y a productores nacionales que sean sus proveedores sino también a otras personas físicas o morales. Estas transferencias en el mercado nacional se consideran "exportaciones indirectas" porque se realizan en moneda

extranjera y porque el comprador adquiere la obligación de sacarlas eventualmente del país. La maquiladora supuestamente queda como responsable solidaria de su eventual exportación —por eso la vigencia del programa de maquila es un prerequisite para la renovación del permiso de la SHCP— pero esto no siempre resulta necesario en caso de ventas finales.<sup>21</sup>

La importancia de esta medida se puede sopesar entendiendo exactamente en qué consisten las importaciones temporales.

La categoría de "herramienta y equipo" ha sido extendida con el fin de incluir en el concepto los equipos de telecomunicación y cómputo auxiliar. La categoría de "maquinaria, aparatos, instrumentos, equipo de laboratorio, de medición y de prueba" ha sido modificada también para abarcar todo el equipo administrativo de la empresa. Además de las materias primas, componentes y envases, ahora se pueden importar también contenedores.<sup>22</sup> Todo ello puede "importarse temporalmente" para "exportarse indirectamente" de tal manera que, sin impuesto alguno, se echen a andar industrias nuevas o se modernicen las ya existentes; los permisos pueden renovarse, a criterio de la SHCP, hasta que bajen los aranceles en bienes de capital lo "suficiente" para importarlos definitivamente, si así lo desean.

La "submaquila" es una modalidad que se rige por las operaciones de transferencia entre maquiladora y empresas nacionales; en esta modalidad la empresa que submaquila va a realizar una parte del mismo trabajo que la maquiladora hace rutinariamente. No es un proveedor típico, en el sentido de una empresa nacional que sustituye las importaciones de insumos extranjeros, sino que es una empresa paralela a la maquiladora que desempeña el mismo trabajo o segmentos de éste. Su producción se reintegra a la maquiladora que la contrató y que realiza el acabado final del producto. Los motivos de la submaquila son

---

<sup>21</sup> "Decreto para el Fomento...", Artículos 25, 26, 27.

semejantes a los de la maquila internacional: lograr una mayor división del trabajo entre empresas, por medio de la separación de los procesos más sencillos, más eventuales o simplemente diferentes, transfiriéndolos a otras empresas o regiones en donde los costos son menores. Desde luego, la submaquila utiliza todas las operaciones de transferencia permitidas entre empresas maquiladoras y otras empresas nacionales.<sup>23</sup>

El Decreto extiende todas sus facilidades a empresas nacionales que desarrollan "programas de albergue" "para realizar proyectos de exportación por parte de empresas extranjeras que facilitan la tecnología y el material productivo sin operar directamente dichos proyectos".<sup>24</sup> La empresa nacional puede realizar servicios administrativos para múltiples empresas extranjeras que por alguna razón no quieran establecer una maquiladora; o puede ser una compañía subsidiaria de una corporación mexicana creada, a su vez, por la empresa extranjera que desea maquilar en México, pero sin presencia legal, fiscal o laboral. En cualquier caso, la empresa extranjera mantiene completo control sobre la tecnología y los procesos productivos; el administrador del albergue tramita todos los permisos, contrata y es el único responsable legal del personal e inclusive puede encargarse de la construcción de la planta si lo desea la empresa extranjera.

Finalmente, "maquiladora por capacidad ociosa" significa que una empresa nacional se convierte parcialmente en maquiladora, utilizando sólo su capacidad ociosa para maquilar.<sup>25</sup> Esta forma es interesante porque es el tipo de maquiladora que compra mayores porcentajes de insumos nacionales. Aunque su impacto en la estadística global de la industria maquiladora es aún insignificante, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e

---

<sup>22</sup> *Ibid.*, Artículo 10.

<sup>23</sup> *Ibid.*, 1989, Art. 28.

<sup>24</sup> *Ibid.*, Artículo 13.

Informática (INEGI) revela porcentajes importantes de insumos nacionales en los municipios no fronterizos. Esto solía atribuirse al contacto más estrecho entre industrias nacionales y maquiladoras extranjeras que podía darse sólo en ciudades con tradición industrial. Una encuesta sobre maquiladoras ubicadas en Guadalajara, Monterrey y la frontera Norte afinó esta percepción, demostrando que el alto porcentaje de contenido nacional que caracteriza la maquila en estas ciudades no se da en las maquiladoras extranjeras, sino en las empresas nacionales convertidas en maquiladoras, empresas que subcontratan pedidos para empresas extranjeras.<sup>26</sup>

Con esta breve descripción de las nuevas modalidades de maquila internacional no se quiere dar la impresión de que la maquila tradicional está estancada. El ensamblaje intensivo de mano de obra sigue siendo el corazón del Programa de maquila en México. La intención de enfocarse en lo nuevo es porque deseamos destacar que está diseñado con el propósito de inducir a las empresas extranjeras a cambiar su estrategia para bajar los costos, comprando insumos mexicanos y no sólo utilizando mano de obra barata. La perspectiva del Tratado de Libre Comercio lo hace factible, porque aleja la amenaza proteccionista implícita anteriormente en cualquier compra de insumos nacionales, sobre todo si elimina inmediatamente el arancel norteamericano sobre el valor agregado en México. Por ello, pensamos que estas nuevas modalidades de maquila pueden crecer mucho más rápidamente que la maquila tradicional.<sup>27</sup>

---

<sup>25</sup> *Ibid.*, Artículo 3, inciso VII.

<sup>26</sup> Patricia A. Wilson, Maquiladoras and Local Linkages: Building Transaction Networks in Guadalajara (Texas: Working Papers of the Graduate Program in Community and Regional Planning, School of Architecture, The University of Texas at Austin, 1990).

<sup>27</sup> Tal vez valga la pena aclarar de paso que estas modalidades no son "nuevas", en el sentido de haberse mencionado por primera vez en el Decreto de diciembre de 1989. Las "operaciones de transferencia" se anunciaron crípticamente en el Decreto de 1983, y requirieron de un permiso especial del gobierno. Véase el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, Diario Oficial, 15 de

### 2.b.2. Sistemas de mercado compartido

La apertura del mercado nacional a las empresas maquiladoras se está dando gradualmente como parte de la liberalización de la economía. Es un proceso dirigido, calculado para impactar no sólo a los consumidores, sino sobre todo a los productores nacionales. Ya no se considera a estas empresas como competidoras desleales, cuya participación en el mercado interno resultaría injusta para los productores nacionales; se empiezan a ver, más bien, como abastecedoras de insumos industriales baratos, que aumentan la competitividad de todos los productos nacionales, en los cuales se incorporan, incluso, los bienes de consumo para la clase trabajadora.

El problema se presenta en los términos de la competencia directa entre los productores nacionales. No cabe duda que ésta constituye un fuerte estímulo para que los productores de bienes semejantes tengan que adoptar métodos análogos de producción para poder bajar sus precios y competir, o incluso, para sobrevivir; pero, para hacer esto necesitan mínimamente gozar de los mismos privilegios que sus competidores. No es claro cómo se puede resolver la contradicción planteada entre darles a las maquiladoras participación en el mercado nacional y, a la vez, conservar el régimen de excepción legal que gozan actualmente.

En este apartado se verá en qué grado el decreto de 1989 abrió el mercado nacional a los productos maquilados en México y con qué requisitos. Se analizan ciertos aspectos

---

agosto de 1983, Artículo 24. La "submaquila" se practicaba desde antes, utilizando las "transferencias", pero sólo entre empresas maquiladoras. Los "programas de albergue" han existido desde los años sesenta, pero tuvieron que adaptarse al régimen de maquiladoras; ahora existen por derecho propio y los beneficios del Decreto maquilador se extienden a ellos. La "maquiladora por capacidad ociosa" se creó en el Decreto de 1983 para ayudar a las empresas nacionales, que vendían al mercado nacional, a ocupar su capacidad ociosa, provocada por la crisis económica, en un programa de maquila para la exportación. Ninguna de estas modalidades representa una imposición del gobierno sino un esfuerzo para responder a las nuevas

técnicos, como son los reglamentos de "presupuestos de divisas equilibradas" y las "exportaciones virtuales", por qué éstas determinan actualmente la cantidad de productos susceptibles de venderse en el mercado nacional y por qué son factibles de cambiarse con el TLC.

El Decreto autoriza a las maquiladoras a participar en el mercado nacional "hasta con el 50 por ciento adicional del valor de las exportaciones anuales". Hay que subrayar que no se trata simplemente de la mitad de la producción de cada maquiladora en cualquier momento, sino de la mitad de lo que se exportó anteriormente. Además, la parte que se venderá en el mercado nacional debe ser adicional a la cantidad que se exportó anteriormente, o sea, debe ser producción nueva; es decir, se tiene que expandir la producción total para abastecer al mercado nacional. Por eso, constituye más bien un máximo de 33 por ciento de la producción en el momento de su venta porque ésta se divide en tres partes: dos corresponden a la producción anterior y la tercera, a la producción nueva que puede venderse en el mercado nacional.

Solamente aquellas maquiladoras que cumplan con un "presupuesto de divisas equilibrado" pueden aspirar a vender en el país.<sup>28</sup> Hay que estudiar con detenimiento este requisito porque restringe las ventas de una manera no aparente, y lo hace con la finalidad de promover, ya no sólo el contenido nacional, sino el "valor agregado en México".

En sus actividades normales de exportación, una maquiladora siempre tendría una balanza de pagos de superávit, porque exporta más de lo que importa. Sin embargo, cuando empieza a vender en el mercado nacional, no basta el cálculo de exportaciones frente al de

---

necesidades planteadas por la evolución de la industria maquiladora, dirigiéndola hacia el nuevo sistema de coproducción.

<sup>28</sup> "Decreto para el fomento...", 1989, Artículo 20.

las importaciones, se tiene que calcular, por un lado, las divisas que ingresan al país, es decir aquellas cambiadas a pesos en un banco nacional y utilizadas para solventar los diferentes gastos de operación de la maquiladora, y compararlas con las divisas egresadas del país por concepto de la importación definitiva de las mercancías extranjeras (incorporadas en los productos que se venden en el mercado nacional). En otras palabras, el presupuesto de divisas equilibrado es la diferencia positiva entre lo que la maquiladora paga por todo el valor agregado en México —los sueldos, salarios, prestaciones; las materias primas, auxiliares, envases e empaques nacionales; las utilidades y gastos diversos— y los gastos en divisas que paga por la importación del contenido extranjero de lo que se vende en México.

El punto es que equilibrar este presupuesto de divisas va a ser difícil y, en consecuencia, se podrá vender internamente sólo una parte del máximo autorizado en el Decreto. Esto es así porque el valor agregado en México es ligeramente menor en promedio que el precio de importación del contenido extranjero, en caso de importarse la máxima cantidad permitida. Por lo tanto, sólo aquellas maquiladoras que incorporen un valor agregado superior al promedio podrán aprovechar de manera cabal esta disposición. Las ramas mejor situadas para vender en el mercado nacional serán las maquiladoras que producen bienes de consumo; las otras ramas, las cuales producen en mayor medida bienes industriales intermedios o bienes de capital, tendrán más dificultad para vender la máxima cantidad permitida en el mercado nacional.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Las ramas productoras de bienes de consumo en México en orden descendente de valor agregado son "selección, preparación, empaque y enlatado de alimentos", "fabricación de calzado e industria del cuero", "ensamble de muebles, sus accesorios y otros productos de madera y metal" y, en menor grado, "ensamble de prendas de vestir, y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales" y "ensamble de juguetes y artículos deportivos". Las ramas que producen bienes intermedios o de capital, en orden descendente de valor agregado, son: "ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos", "materiales y accesorios eléctricos y electrónicos", "construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus accesorios" y "ensamble y reparación de equipo, herramienta y sus partes, excepto

Esta tensión, entre el valor agregado en México y la cantidad de productos que se pueden colocar en el mercado nacional, sirve como incentivo para aumentar el valor agregado en el país. Y el rubro de "insumos nacionales" es el componente del "valor agregado" que más posibilidades tiene de incrementarse. En este sentido, el Decreto no relega el problema del contenido nacional al último lugar de importancia, como podría haberse percibido, sino que lo ubica dentro de una problemática más amplia que es la del valor agregado.

Hay que decir, empero, que ha sido difícil aumentar el valor agregado en México porque las devaluaciones del peso han reducido drásticamente y repentinamente el valor relativo de la parte mexicana; incluso la subvaluación del peso actúa en contra del logro de esta meta. Por eso, es fundamental estabilizar la paridad del peso frente al dólar.

También es difícil aumentar el valor agregado en las "nuevas" maquiladoras, que utilizan tecnologías complejas de ensamblaje, porque en éstas el porcentaje de insumos nacionales tiende a ser menor en su relación con los insumos importados que en las otras maquiladoras (aunque puede ser mayor en términos absolutos); por lo tanto, les es difícil mantener un presupuesto de divisas equilibrado.

A falta de un presupuesto de divisas equilibrado, por no incorporar suficiente valor agregado en México, existe una instancia como último recurso. El Decreto crea una nueva categoría de "exportaciones virtuales" que podría servir para abastecer al mercado nacional de los bienes que estas maquiladoras no alcanzarían normalmente a vender dentro del país. Una "exportación virtual" realmente no es una exportación sino una importación, se llama así porque se tiene que pagar en divisas. Esta categoría está diseñada para evitar comprar en

el extranjero lo que podría comprarse en las maquiladoras mexicanas. En un caso extremo, podría evitar el absurdo de tener que exportar la producción de una maquiladora para poder luego importarlo. Sin embargo para llevarla a cabo requiere de un "importador virtual" en México, el cual esté dispuesto a comprarle directamente a la maquiladora su producción y pagársela con divisas. También se requiere permiso previo de la SHCP y de la SECOFI, las cuales determinarán las condiciones de cada caso, aunque de antemano no exista un límite máximo para estas operaciones.<sup>30</sup>

La coproducción presupone la apertura del mercado a insumos extranjeros y la importación de bienes finales. El Decreto la hace viable, aun cuando todavía no sea total, pero ciertamente sí resulta muchísimo más compatible con el librecambismo que el conjunto de requisitos anteriores<sup>31</sup> que, entre otras cosas, excluían del mercado nacional cualquier producto maquilado por el simple hecho de tener un competidor nacional.

### **2.b.3. Otros aspectos del decreto**

Lo expuesto anteriormente no constituye una síntesis de todos los puntos del Decreto de la Industria Maquiladora, sino sólo de los elementos más estrechamente relacionados con el uso de la maquila internacional; la cual funciona como instrumento de reconversión de ciertos sectores de la industria nacional, integrándolo en una estructura complementaria de co-producción con sectores de la industria extranjera.

---

Presupuesto (SPP). Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, 1980-1988.

<sup>30</sup> "Decreto para el fomento...", 1989, artículo 24.

<sup>31</sup> Desde 1983 las maquiladoras tuvieron la posibilidad legal de vender un 20 por ciento de su producción en el mercado nacional, y excepcionalmente porcentajes mayores. Sin embargo, son contadas las maquiladoras que lograron hacerlo por los innumerable requisitos que el viejo Decreto les impuso: que no compitieran con empresas nacionales, que tuviera ciertos grados de integración nacional y que mantuvieran un presupuesto equilibrado de divisas; todo para lograr un permiso anual, susceptible de cancelarse en caso de surgir algún productor nacional. Si se compara este 20 por ciento con el 33 por ciento permitido actualmente, sin tomar en cuenta los demás condicionantes, no parece tan significativo; pero en la práctica, muy pocas

Se excluyen de este escrito todas las estipulaciones del Decreto que no estén relacionadas directamente con nuestra tesis, por ejemplo algunos aspectos administrativos como, los permisos que han obtenido las maquiladoras para importar todos los productos necesarios para su operación —bajo una sola fracción arancelaria y en un sólo pedido consolidado mensualmente— y la posibilidad de llevar a los apoderados aduanales a las plantas para tramitar exclusivamente sus asuntos en vez de tener que pasar por agentes aduanales externos. Por otra parte, se incluyen nuevas modalidades que aún no tienen mucha importancia cuantitativa, pero que se analizan para buscar la dirección en que evolucionará la industria maquiladora dentro del contexto del TLC.

Las nuevas relaciones de coproducción en la industria maquiladora no se limitarán a bienes industriales. El nuevo Decreto extiende el campo de actividades común de las empresas maquiladoras para incluir a los servicios y a la agroindustria (además recursos mineros, pesqueros y forestales). Aunque parezca una fórmula esta novedad da una idea del enorme potencial de crecimiento de las maquiladoras, ya que se multiplicarán exponencialmente las combinaciones de los diferentes tipos de maquila en estos nuevos sectores de la economía: la maquila de la producción agropecuaria, del sector agroindustrial, de los servicios productivos, la maquila de servicios profesionales (entre otros, secretariales, administrativos, de contabilidad y cómputo) y, probablemente, la maquila comercializadora (por ejemplo de bienes intermedios y de capital para otras empresas). En la medida en que crezcan estos nuevos sectores, el Programa de maquiladoras tendrá una función no sólo en la reconversión industrial, sino también en la modernización de estos otros sectores de la economía.

---

maquiladoras lograron vender algo en el mercado interno anteriormente, y muchas lo van a poder hacer

### **3. IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA**

Para comprender el impacto que puede tener el TLC en la industria maquiladora es necesario exponer el complejo conjunto de reglas sobre el acceso de varios tipos de bienes a diferentes mercados. El TLC ofrece una alternativa para la industria maquiladora, que le permitirá superar las grandes limitaciones del pasado —aunque en otros sectores de la economía puede crear desequilibrios. Los aspectos más relevantes del TLC en relación al tema de la industria maquiladora son: 1) las reglas que constituyen un nuevo régimen para la exportación de los productos de las maquiladoras; 2) las condiciones bajo las cuales el TLC permite que la industria maquiladora conserve el régimen de importación temporal y abra el mercado interno a la importación definitiva de los productos de esta industria.

#### **3. a. Tesis principal**

El TLC constituye una alternativa para la industria maquiladora, esto significa, en primer lugar, que las maquiladoras pueden exportar sus productos bajo las nuevas preferencias arancelarias que establecen Estados Unidos y Canadá en el Tratado, o que pueden seguir exportándolos bajo las reglas del ítem 9802.00.80 del Código Arancelario Armonizado de los Estados Unidos (HTSUS). Exportar bajo el TLC es mucho más favorable para las maquiladoras, porque este conjunto de reglas no se limita de manera alguna el proceso productivo en maquiladoras mexicanas, sino por el contrario, las preferencias arancelarias del TLC incentivan la exportación de mayor valor agregado desde México.

Lo anterior se basa en un estudio empírico que relaciona, producto por producto, el calendario de desgravación del TLC con las exportaciones actuales de las maquiladoras. El

---

ahora. Véase el “Decreto para el fomento...”, 1983, Artículos 12, 13, 14.

ritmo de desgravación arancelaria es extraordinariamente rápido para los productos actualmente maquilados en México. Inmediatamente después de entrar en vigor el TLC, el 81 por ciento del valor de sus exportaciones obtuvieron acceso al mercado estadounidense sin impuesto alguno; sólo el 9 por ciento de las exportaciones de maquiladoras seguirá pagando algún arancel durante un lapso de cinco a ocho años más; apenas un 3 por ciento se ubica en la categoría que tarda hasta diez años para liberalizarse; y el 7 por ciento restante ya estaba desgravado desde antes del TLC.<sup>32</sup>

El hecho de que el 88 por ciento de la producción de las maquiladoras ya tenga acceso al mercado estadounidense, libre de aranceles, constituye un enorme incentivo para incrementar el valor agregado en México. Teóricamente hay muchas maneras para aumentarlo: por ejemplo un mayor uso de insumos, materias primas y empaques nacionales; un incremento en los gastos por servicios diversos y un aumento de las utilidades; sin embargo lo que aquí nos importa enfatizar es la transferencia a México de procesos manufactureros, que deben expresarse en un aumento en el rubro de las remuneraciones. Entre todas éstas, la manera más fácil y rápida de aumentar el valor agregado en México es mediante la creciente complejidad de los procesos técnicos del trabajo, realizados con materias primas o insumos importados.

Podría parecer exagerado esperar que el TLC produzca un impacto de gran magnitud en la industria maquiladora. De hecho, si se tratara únicamente de eliminar el pago de un arancel normal sobre el valor agregado en México, su liberalización no tendría

---

<sup>32</sup> Las cifras sobre la desgravación por el TLC de productos exportados por maquiladoras son el resultado de cálculos, hechos por la autora, sobre la base de dos fuentes de información primaria: 1) una lista del Banco de México, Departamento de Investigación Económica, fechado el 9 de agosto de 1993 [mimeo] de 100 por ciento de los ítems exportados por maquiladoras durante 1992; y 2) la lista de aranceles acordados en el TLC, correspondientes a estos mismos productos. Con la asistencia técnica de la Lic. Marcela Osnaya del CISAN,

mayor efecto, porque los aranceles estadounidenses ya eran muy bajos y porque el valor agregado en México era, como se sabe, un pequeño porcentaje del valor total de la exportación. Sin embargo, cuando se compara con el sistema preferencial que usaban las maquiladoras para exportar, el TLC puede representar una diferencia enorme. A continuación se aclarará este punto que es central para el argumento que aquí se desarrolla sobre la posible mejora bajo el TLC.

Los productos de la industria maquiladora siempre han ingresado al mercado estadounidense bajo ciertas fracciones del capítulo 9802 del HTSUS, y, aun cuando hay varios ítems en este capítulo que permiten el reingreso de insumos temporalmente exportados, es el 9802.00.80 el que se usa preponderantemente en México. Esta fracción arancelaria no sólo establece el cobro de aranceles sobre el valor agregado en México, sino también, sobre la totalidad de los insumos estadounidenses temporalmente exportados, en caso de que éstos hubiesen sido transformados mediante algún proceso manufacturero, durante su estancia fuera de los Estados Unidos. Es decir, se reglamenta el uso de los insumos estadounidenses en las maquiladoras.

Inclusive el arancel más bajo puede constituir una barrera comercial infranqueable para las maquiladoras, si se cobra sobre la totalidad del valor del producto exportado; es decir, sobre los insumos estadounidenses, más el valor agregado en México. Daremos a continuación un ejemplo hipotético de cómo funciona este arancel: una remesa de productos electrónicos exportados por una maquiladora tiene un valor de diez millones de dólares, de los cuales 9 500 000 corresponden a los insumos estadounidenses temporalmente importados a México y 500 000 al valor agregado en México por concepto de mano de obra

y otros servicios; si el arancel de 3.5 por ciento se cobra sobre el valor agregado en México, se pagarían 17 500 en la aduana de los Estados Unidos. Sin embargo, si el mismo se cobrara sobre el valor total del producto, el pago sería de 350 000. ¡Esto representaría una tasa del 70 por ciento sobre el valor agregado en México!

Naturalmente, para evitar pagar estos aranceles de castigo (sobre los insumos estadounidenses), las empresas maquiladoras han sido muy cuidadosas en cuanto a observar rigurosamente los requerimientos del código arancelario sobre el uso de insumos estadounidenses temporalmente exportados a empresas maquiladoras. Ya que si van a retornar a Estados Unidos libres de aranceles, dichos insumos no pueden perder su identidad física, mediante proceso de transformación alguno, porque el agente aduanal tiene que reconocerlos como las mismas partes y piezas que anteriormente salieron de su territorio aduanal. Esta regla es la que impuso la característica de “ensambladora” a las maquiladoras, que tuvieron que limitar su proceso productivo a las operaciones de ensamblaje para evitar dicho arancel de castigo.

Lo trascendente del TLC es que ofrece a la industria maquiladora otra opción para exportar sus productos, eliminando esta amenaza de castigo que, durante décadas, ha limitado el proceso técnico de producción de tipo de ensamblaje. Ahora las empresas maquiladoras tienen la alternativa de escoger el sistema bajo el cual desean exportar sus productos a los Estados Unidos (9802.00.80 o el TLC). De hecho, esto era una necesidad que empezó a resolverse mediante el uso del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP)

para exportar productos de las maquiladoras; sin embargo fue un recurso limitado en muchos aspectos, que ahora se ha encauzado a través del TLC.<sup>33</sup>

De la misma manera en que las empresas maquiladoras exportaban a veces bajo el SGP en vez del 9802.00.80, ahora pueden optar por exportar bajo el TLC; sin dejar de ser maquiladoras para hacerlo. La cuestión no es “ser o no ser” maquiladora, sino escoger, para “x” producto en tal año, el sistema preferencial que ofrezca menores aranceles o restricciones de otro tipo. Se pueden combinar el uso de diferentes regímenes arancelarios dentro de la misma empresa maquiladora. Aquellas maquiladoras que buscan una alternativa para poder manufacturar en ciertas líneas de producción, sólo tendrán que cumplir con las reglas de origen que el TLC establece para dichos productos.<sup>34</sup>

Desde luego, el TLC no elimina el recurso de las maquiladoras al 9802.00.80, ya que aquellos productos que no cumplan con las reglas de origen, pueden seguir exportándose bajo esta fracción, sin limitación temporal. Incluso para los productos que cumplen con las reglas de origen, si todavía les corresponde pagar algún arancel en Estados Unidos, podría resultarles más barato el arancel normal del 9802.00.80 sobre el valor agregado en México, que el disminuido por el TLC, que se paga sobre el valor total del producto.

Este régimen de exportación del TLC se irá imponiendo rápidamente, porque Estados Unidos no sólo desgrava inmediatamente la enorme mayoría de los productos que actualmente exportan las maquiladoras, sino también, las demás exportaciones de México, de las cuales algunas pueden manufacturarse en el futuro en empresas maquiladoras. Un

---

<sup>33</sup> Jaime Serra Puche. “Conclusión de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos”. Folleto distribuido al público durante la presentación verbal del Ministro ante la Comisión de Comercio de la Honorable Cámara de Senadores. México, D.F., 14 de agosto de 1992. 10.

<sup>34</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Anexo 401, Sección B “Reglas de Origen Específicas”, SECOFI, México, 1993.

conjunto de 7 300 fracciones arancelarias de los Estados Unidos, que representan el 84 por ciento de todas las exportaciones no petroleras de México, se desgravaron total e inmediatamente el primero de enero de 1994.<sup>35</sup>

Si bien la política salarial de las maquiladoras ha sido inferior a la del resto de la industria manufacturera nacional, se puede atribuir, en gran parte, al factor exógeno del HTSUS 9802.00.80. Las reglas del TLC corregirán esta influencia negativa, incentivando el aumento del valor agregado en México, así como los cambios en el proceso productivo de las maquiladoras. La afirmación de que la política salarial de las maquiladoras mejorará en el futuro, dentro del marco del TLC, se deriva lógicamente de los puntos anteriores, aunque todavía no puede comprobarse empíricamente.

El TLC puede estimular el crecimiento del valor agregado en las maquiladoras, una de las maneras 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. Ésta es la base para el mejoramiento del nivel de los salarios, de la misma manera que su ausencia determinó la política salarial anterior. No es factible, entonces, aumentar estas exigencias de capacitación y responsabilidad, mientras se mantenga la misma política de reducción constante al salario real.

En la medida en que crezca el valor agregado en la industria maquiladora y el uso de insumos importados en la industria manufacturera nacional, se asemejarán más y más estos dos polos industriales. A mediano plazo, será irrelevante si se inscriben o no en un

---

<sup>35</sup> Jaime Serra Puche, "Conclusión de la negociación...", 10.

cierto programa de importación temporal para la exportación, como el PITEX, el ALTEX, o el de la industria maquiladora, dado que éstos no significarán necesariamente un estilo de producción. A largo plazo, después del periodo de transición del TLC y de una profunda reconversión industrial, la industria maquiladora se habrá integrado, con ciertos sectores de la industria nacional en un nuevo modelo de coproducción regional. Este proceso de homogeneización productiva revertirá la tendencia histórica hacia la creciente diferenciación entre el nivel de los salarios de las industrias maquiladora y manufacturera.

Muchas personas han expresado la preocupación de que el TLC convertirá a México en una gran maquiladora, predicen que los salarios en la industria manufacturera nacional descenderán al mismo nivel que los de la industria maquiladora. También se percibe que habrá cambios en el sector manufacturero nacional, ya se vió como el salario manufacturero perdió poder adquisitivo durante el periodo de la devaluación y, también, cómo ha empezado a recuperarse en el periodo de apertura económica. El impacto de la reconversión industrial sobre la manufactura nacional no ha terminado y la creciente competencia, incluso con los productos de las maquiladoras, forzará a los empresarios nacionales a “racionalizar” sus políticas laborales. De esta manera, es difícil prever lo que pasará con los salarios manufactureros en el futuro.

Pase lo que pase en la industria manufacturera, el cambio que se dará en la industria maquiladora, dentro del marco del TLC, será una convergencia entre la manufactura y la maquila; estos dos polos industriales se moverán hacia un punto medio, caracterizado por arreglos de coproducción que integran los insumos importados con el valor agregado en México. Es posible que un proceso paralelo se opere en el campo de los salarios. Esta convergencia no significará la “maquilarización” de la industria nacional, si por esto se

entiende la adopción del sistema de producción tradicional de la industria maquiladora, con la política salarial que le ha caracterizado en el pasado. Significa, más bien, la génesis de un nuevo modelo de coproducción regional que requerirá de una política laboral propia.

### **3.b. Futuro de la industria maquiladora bajo el TLC**

El programa de la industria maquiladora no va a desaparecer con la entrada en vigor del TLC. Éste funciona bajo la Ley Aduanera de México y bajo una serie de decretos presidenciales que siguen vigentes indefinidamente, aunque posteriormente tengan que modificarse. El corazón del programa de maquiladoras reside en el permiso para diferir el pago de aranceles sobre la importación temporal de insumos extranjeros; cuando éstos se reexportan, se cancela la deuda pendiente en la aduana mexicana por concepto de su importación.<sup>36</sup>

Mientras el TLC no haya desgravado todos los bienes en el mercado mexicano, el programa maquilador seguirá atrayendo nuevas empresas, debido precisamente a esta facultad para diferir el pago de aranceles sobre las importaciones temporales. La ventaja de las maquiladoras es que se tiene la opción de escoger entre dos regímenes de importación de insumos: la importación temporal, que siempre ha utilizado la industria maquiladora, o la importación definitiva, como cualquier otra empresa, en la que se pagan los aranceles correspondientes si aún no se han eliminado.

La lectura del TLC en este punto es complicada porque impone una serie de restricciones a los programas de devolución de aranceles,<sup>37</sup> pero, en el caso concreto del programa de diferimiento de aranceles que utiliza la industria maquiladora, no se requiere de

---

<sup>36</sup> El pago diferido de aranceles (*duty deferral*, en inglés) es la forma específica de devolución de aranceles (*drawback*) utilizado por la industria maquiladora; este diferimiento de aranceles resulta más ventajoso para los empresarios que el reembolso, porque no es necesario desembolsar el dinero, para luego solicitar su devolución.

ningún cambio en el funcionamiento del programa maquilador durante los primeros siete años de funcionamiento del TLC. Las empresas maquiladoras pueden seguir con sus importaciones temporales, desde cualquier región del mundo, sin pagar aranceles en México; los aranceles sobre estos insumos extra-regionales se pagan hasta que entren a su mercado final. Sin embargo, a partir del primero de enero del año 2001, entrará en vigor la prohibición a programas de devolución de aranceles, pero ésta sólo se aplicará a insumos provenientes de países no miembros del TLC cuando el producto final se destine al mercado norteamericano.<sup>38</sup>

Nótese 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. Para evitar la doble tributación que significaría pagar aranceles en México nuevamente, sobre los mismos insumos incorporados en el producto terminado, en su destino final, el equipo negociador llegó a la siguiente solución: en México se paga la diferencia entre el arancel mexicano y el arancel estadounidense, y en Estados Unidos se paga el arancel completo que fija su Código Arancelario.<sup>39</sup> Esto puede significar una aumento en la tarifa impositiva, ya que los aranceles mexicanos (negociados en el GATT) suelen ser, más altos que los de Estados Unidos; por eso, habrá que pagar en México un saldo positivo —a menos que se bajaran ciertos aranceles mexicanos al nivel de los estadounidenses—.

Las restricciones a los programas de diferimiento de aranceles no se aplican en ningún momento a la maquila entre países socios del TLC. Aun después del mencionado

---

<sup>37</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Capítulo Tres, “Trato Nacional y Acceso de Bienes al Mercado”. Artículo 303, “Restricciones a la devolución de aranceles aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros”, inciso 1.

<sup>38</sup> *Ibid.*, Art. 303, inciso 7; y Anexo 303.7, sec. sobre México.

<sup>39</sup> *Ibid.*, Art. 303, incisos 1 y 3.

periodo de siete años, se permite seguir difiriendo el pago de todos los aranceles sobre las importaciones temporales provenientes de países miembros del TLC.<sup>40</sup> De esta manera, se estimula todo tipo de coproducción regional y a la industria maquiladora se le imprime un sello norteamericano, dado que a partir del año 2001, la importación temporal de insumos de Estados Unidos y Canadá gozará de más privilegios que la de otros países.

La industria maquiladora no es el único programa mexicano que puede diferir el pago de aranceles. El decreto que establece Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) concede regímenes de importación temporal a ciertas industrias nacionales, a cambio de la exportación de ciertos porcentajes de su producción. Al utilizar este régimen de importación temporal, de igual forma que la industria maquiladora, el TLC les impone las mismas restricciones, arriba expuestas, sobre sus importaciones temporales de maquinaria e insumos.<sup>41</sup>

Este no es el único impacto del TLC, ya que también prohíbe otras prácticas comunes, tanto de estos programas (PITEX) como de otros creados por el Decreto para el Fomento y Operación de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). En el caso de los PITEX y ALTEX, el TLC prohíbe el requisito de desempeño de exportar un determinado porcentaje de los bienes producidos; y en el caso de la industria maquiladora, prohíbe el requisito de no vender los bienes producidos en territorio nacional.<sup>42</sup>

Para los PITEX y ALTEX, la prohibición a los requisitos de desempeño no tiene efecto durante un plazo de siete años después de la firma del TLC, se trata del mismo periodo

---

<sup>40</sup> *Ibid.*, Art. 303, inciso 6.

<sup>41</sup> *Ibid.*, Artículo 318, "Definiciones", dice: "programas de diferimiento de aranceles incluye medidas que rigen zonas libres, importaciones temporales bajo fianza, almacenes de depósito fiscal, maquiladoras y programas de procesamiento para exportación".

<sup>42</sup> *Ibid.*, Capítulo XI "Inversión", Art. 1106 "Requisitos de Desempeño", inciso 1 (a) y (e).

de gracia que se aplica en el caso de las restricciones a las importaciones temporales. Sin embargo, después del primero de enero del 2001, las empresas que trabajan bajo estos programas ya no estarán obligadas a cumplir con los porcentajes de exportación establecidos por dichos programas como condición para realizar sus importaciones temporales.<sup>43</sup>

El TLC no dice si tiene sentido continuar con los programas PITEX y ALTEX, a partir de del año 2001, cuando desaparezcan sus requisitos de exportación y se limita a decir que los exportadores directos o indirectos de estos programas ya no estarán obligados a cumplir con los requisitos que imponen sus programas. Por lo tanto, existe mucha ambigüedad sobre su porvenir, a mediano plazo. Probablemente, para ese entonces la mayoría de las importaciones temporales que permiten los PITEX —*i.e.* maquinaria, materias primas, insumos, empaques, etcétera.— ya estarán desgravados; pero, en caso de que fueran necesarios nuevos permisos de importación temporal, se podrían obtener del programa maquilador.<sup>44</sup>

Para la industria maquiladora, el requisito de no vender en el mercado nacional no resulta esencial, pues el TLC lo elimina de manera expedita, durante el mismo periodo de gracia de siete años en que no hay cambios en la industria maquiladora. Así se establece el siguiente calendario para la apertura progresiva del mercado mexicano a los productos de las maquiladoras: durante el primer año de funcionamiento “...no podrá vender en el mercado doméstico más del 55 por ciento del valor total de las exportaciones que hayan realizado el año anterior”; al segundo año, 60 por ciento; al tercero, 65 por ciento; al cuarto, 70 por

---

<sup>43</sup> *Ibid.*, Anexo 1, Lista de México, Sector Manufactura de Bienes.

<sup>44</sup> Para una amplia explicación sobre la relación entre PITEX, ALTEX y la industria maquiladora, véase: Bernardo González-Aréchiga y José Carlos Ramírez. “Estructura contra estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras” en Bernardo González-Aréchiga y José Carlos Ramírez, comps., *Subcontratación y empresas transnacionales: apertura y restructuración en la maquiladora* (México: El Colegio de la Frontera Norte / Fundación Friedrich Ebert, 1990), 241- 284.

ciento; al quinto, 75 por ciento; al sexto, 80 por ciento; al séptimo, 85 por ciento; y al octavo año, ningún requisito de porcentaje.<sup>45</sup>

Nótese que el “valor total de las exportaciones” excluye los insumos temporalmente importados que se reexportan a su país de origen, porque éstos nunca han sido importados en el sentido legal al territorio aduanal mexicano. Es decir, el valor de los insumos estadounidenses temporalmente importados por las maquiladoras, no forma parte del cálculo del valor de sus exportaciones y, por eso, no se puede vender una cantidad equivalente en el mercado nacional. El “valor total de las exportaciones” es básicamente el “valor agregado en México”, como se ha venido definiendo en este trabajo, excepto por el hecho de que estas “exportaciones” de las maquiladoras también incluyen los insumos importados de países no miembros del TLC que se incorporan a productos que luego se exportan a países miembros.

Los productos de las maquiladoras que se venden en el mercado mexicano contienen insumos extranjeros temporalmente importados por las maquiladoras, que van a traerse definitivamente para su consumo en el mercado nacional. Si bien el TLC prohíbe la exclusión de estos productos por barreras no arancelarias del mercado nacional, no prohíbe las barreras arancelarias. Se tienen que pagar aranceles, al importar estos insumos de manera definitiva, si no se ha completado el proceso de desgravación en México.

Los aranceles se negociaron producto por producto y no para la industria maquiladora, en su totalidad. Así, en México se pagan aranceles de importación sobre los insumos extranjeros incorporados en los productos de las maquiladoras. Los aranceles mexicanos sobre estos insumos regionales desaparecerán con el TLC pero a través de un

---

<sup>45</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Anexo 1, Lista de México, Sector Manufactura de

proceso de desgravación más lento que el de Estados Unidos. México sólo libera 5 900 fracciones arancelarias de manera inmediata y total, las cuales representan el 43 por ciento de las importaciones no petroleras de Estados Unidos.

En resumen, la pronta adopción del régimen de exportación del TLC por parte de las empresas maquiladoras no sólo es posible por la acelerada desgravación de sus productos en el mercado estadounidense, sino también muy benéfica, porque libera el proceso productivo de las limitaciones anteriores del HTSUS 9802.00.80. Esto conducirá a un importante incremento en el valor agregado en México, ya que se podrán transformar los insumos estadounidenses, mediante procesos manufactureros, sin pagar el arancel de castigo, y las maquiladoras podrán aumentar el valor agregado en México sin pagar arancel alguno al exportar el producto final.

Por otro lado, la importación de insumos para la industria maquiladora puede continuar indefinidamente bajo el programa de importación temporal, o realizarse por medio del régimen del TLC, después de que se hayan eliminado las barreras arancelarias y no arancelarias en México. Aunque las restricciones al régimen de importación temporal favorecen el uso de insumos estadounidenses y canadienses en la producción para la exportación, las reglas destinadas a la importación definitiva de estos insumos al mercado nacional constituyen otro fuerte estímulo para aumentar el valor agregado en México.

La utilización del TLC como régimen de importación definitiva por las maquiladoras está condicionado por tres factores: los porcentajes establecidos en el calendario de ocho años para derribar las barreras no arancelarias sobre la venta en el mercado nacional; la rapidez con que las maquiladoras logren incrementar el valor agregado en México, ya que de

esto depende la cantidad que pueden vender en el país y el avance del proceso de eliminación total de aranceles, que es más tardado en México que Estados Unidos. Una vez terminado este periodo de transición, las maquiladoras podrán importar insumos y vender en el mercado nacional sin restricción alguna bajo el régimen del TLC.

#### **4. EL LUGAR DE CANADÁ EN LA PRODUCCIÓN COMPARTIDA**

##### **4.a. Antecedentes**

La subcontratación que las compañías canadienses realizan en México regresa a ese país bajo su propio Sistema General de Preferencias; por eso, no necesariamente está restringida al ensamblaje, como en el caso de las exportaciones bajo el Código Aduanal de los Estados Unidos; sin embargo está aún en estado embrionario.

El ensamblaje internacional no fue un tema de importancia para Canadá porque sólo admitían ciertos productos, desde luego de origen canadiense a sus mercados. En las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio bilateral (ALC) —entre Canadá y Estados Unidos— los productos estadounidenses, provenientes de las plantas de ensamblaje en países subdesarrollados, fueron excluidos totalmente del mercado canadiense. Las reglas de origen del ALC le negaron cualquier trato preferencial a los bienes procesados o ensamblados fuera del territorio de los países miembros. Por ejemplo, un producto estadounidense, procesado o ensamblado en un tercer país, tendría que volver a transformarse significativamente a su retorno a los Estados Unidos, antes de exportarse bajo las preferencias del ALC a Canadá.<sup>46</sup>

Fue hasta la inclusión de México en el TLC trilateral que el fenómeno maquilador se hizo problemático para Canadá, ya que los bienes estadounidenses ensamblados o procesados

---

<sup>46</sup> TLC, artículo 301 y la segunda regla de interpretación del anexo 301.2.

en México, necesariamente recibirían trato preferencial en Canadá, aunque los bienes ensamblados o procesados en otros países no miembros estarían sujetos a restricciones. Bajo el TLC trilateral, Canadá no sólo extendió su área de libre comercio, sino que también inició algo equivalente a un programa de subcontratación internacional con México, ya que un número creciente de empresas canadienses tendrán que subcontratar algunos procesos productivos en México para poder enfrentar la competencia de empresas estadounidenses que hacen lo mismo.

¿Qué significa para Canadá un acuerdo de libre comercio con un país en vías de desarrollo como México? Por un lado, se ha criticado el probable impacto del TLC como el inicio de la “explotación competitiva” de los trabajadores canadienses; y por el otro, se le ha descrito como un paso hacia la “producción competitiva” de bienes para un mercado global. Estos son los dos lados de una misma moneda entonces, hay que medir los costos de uno contra los beneficios del otro para poder concluir cuál expresa mejor el interés del país y para calcular la compensación que merecen aquéllos que pagan el precio del ajuste.

Irónicamente, los mismos códigos arancelarios que permiten el ensamblaje internacional en países subdesarrollados, fueron los que originalmente se utilizaron para promover la coproducción entre Estados Unidos y Canadá, y los que se complementaron posteriormente por el “Automotive Product Trade Act”, por el ALC bilateral y ahora por el TLC trilateral. Sin embargo, hay diferencias significativas entre la coproducción Canadá/Estados Unidos y la manera en que funcionaría entre Canadá y México: el valor agregado en el procesamiento de bienes estadounidenses en Canadá es aproximadamente tres veces el valor de los insumos estadounidenses incorporados en el producto final, mientras que

en el ensamblaje en México, el valor de los componentes estadounidenses es incomparablemente más alto que el valor agregado en México.<sup>47</sup>

El alto valor agregado en Canadá está relacionado con el uso intensivo de bienes intermedios canadienses y también el pago de salarios altos a una fuerza de trabajo calificada y organizada. Además, se debe a que la enorme mayoría de los productos estadounidenses, que se mandan a Canadá para su procesamiento, regresan bajo el Código Arancelario 9802.00.60 (antes 806.30), el cual no prohíbe la transformación manufacturera de los insumos, siempre y cuando sean de metal. Los trabajadores estadounidenses aprendieron a ver la coproducción con Canadá como un complemento, no una amenaza, a su bienestar. No existen acusaciones de “robo” de empleos por parte de los Estados Unidos. Producir en Canadá era simplemente una condición para vender en Canadá.

¿Por qué es tan diferente cuando se trata de coproducción con un país subdesarrollado?, o tal vez la pregunta debe ser ¿por qué es tan diferente el Autopact del TLC? Se tratan de diferentes formas o grados de libre comercio: en uno se divide la producción en proporción con el consumo, mientras que en el otro se permite que las fuerzas del mercado reubiquen fases enteras de diferentes industrias entre los países miembros. En el ALC y el TLC, existe el temor de perder más de lo que se gana, o de perder más en ciertos sectores sensibles, sin obtener una recompensa adecuada.

Tanto Estados Unidos como México tienen ventajas comparativas con respecto a Canadá. Al firmar el ALC, Canadá dejó de ser un mercado pequeño y protegido, para formar parte de un mercado libre, arriesgándose a perder parte de su industria ante Estados Unidos,

---

<sup>47</sup> Los datos cuantitativos sobre las diferentes categorías de exportaciones canadienses a Estados Unidos se encuentran en el Banco de Datos del Instituto Flagstaff. *Journal of the Flagstaff Institute* XVI, no. 2 (julio 1992): 188, 198.

como consecuencia de una mayor cercanía del centro de producción al lugar del consumo final, y porque el capital estadounidense que predomina en muchas de sus empresas podría preferir regresar a su lugar de origen, por la desregulación estatal y sindical. Pero al firmar el TLC, los bajos salarios de México, incorporados en productos estadounidenses, competirán en el mercado interno de Canadá. La ventaja comparativa que representan estos salarios puede atraer inversión productiva de Canadá a México.

¿Cuánto tardará México en elevar el valor agregado en su parte de la coproducción a un nivel comparable con el de Canadá, y qué ofrecerá a sus socios mientras tanto?

#### **4.b. Impacto de las maquiladoras en Canadá**

Aun cuando el TLC abre el mercado canadiense a los productos mexicanos, el impacto del comercio con maquiladoras será pequeño al principio, debido a que Canadá optó por los plazos de desgravación arancelaria más largos que permitía el Tratado. De una muestra de más de la mitad del valor de todas las exportaciones de la industria maquiladora, sólo el 17 por ciento podía acceder, a partir de enero de 1994, al mercado canadiense libre de aranceles. En cambio, el 62 por ciento del valor de estas exportaciones seguirá sujeto al pago de aranceles canadienses durante un lapso de cinco a diez años más. El restante 22 por ciento ya estaba libre de impuestos desde antes de la firma del TLC.<sup>48</sup>

---

<sup>48</sup> Estas cifras son cálculos hechos por la autora con base en las mismas fuentes primarias que se mencionan en la nota 32. Se cubrió una muestra del 55.56 por ciento del valor total exportado de maquiladoras en México. El criterio de selección para esta muestra fue, por un lado, el valor de las exportaciones y, por el otro, la compatibilidad entre la clasificación de productos, de seis dígitos en la información del Banco de México sobre maquiladoras, y de ocho dígitos en la información del TLC. Se empezó con una lista de los productos más importantes, que representaba el 90.03 por ciento del valor total exportado desde las maquiladoras; sin embargo, se eliminaron aquellos ítems para los cuales había cierta ambigüedad en cuanto al calendario de su desgravación en el TLC. De esta manera, se redujo la muestra a 55.56 por ciento del total.

Esta situación es diametralmente opuesta al caso de Estados Unidos, donde el 81 por ciento del valor de las exportaciones hechas por maquiladoras mexicanas podían entrar en dicho mercado inmediatamente y sin arancel alguno; sólo el 12 por ciento se encontraba en calendarios de desgravación gradual de entre cinco y diez años; y el restante 7 por ciento ya estaba libre de aranceles desde antes de la firma del TLC.<sup>49</sup> Esto se debe al hecho de que la enorme mayoría de las maquiladoras ensamblan bienes intermedios, provenientes de Estados Unidos, por lo que resulta lógico que se reimporten libremente, mientras que en Canadá las operaciones de maquila internacional apenas empiezan a darse.

Los productos de empresas maquiladoras que Canadá colocó en la calendario "A" de eliminación total e inmediata de aranceles, son principalmente automotrices o de telefonía. Los más importantes, según su valor, son: equipo de telefonía, pantalla de cristal líquido, contestadoras telefónicas, asientos de automóvil, condensadores eléctricos, así como ropa de pulpa de papel.<sup>50</sup> Por ello, el impacto potencial en Canadá del comercio de productos maquilados en México, se reduce aún más debido al hecho de que la mayoría de los productos liberados por el TLC se concentran en industrias que ya están globalizadas en Canadá.

Hay una clara relación entre estos productos y el tipo de bienes que ya se encontraban libres de aranceles en Canadá, antes de la negociación del TLC, que también son predominantemente para el ensamblaje de vehículos y telefonía: radiorreceptores,

---

<sup>49</sup> La fuente para los Estados Unidos es la misma que para Canadá, con la excepción de que la muestra cubre el 50 por ciento del valor total de los productos exportados por maquiladoras.

<sup>50</sup> Estos productos son las exportaciones más importantes de las maquiladoras en términos de su valor, colocados en el calendario "A" de Canadá. No representan importaciones actuales a Canadá sino más bien el 4.1 por ciento de las exportaciones de maquiladoras en 1992.

radiograbadoras, cables de encendido, discos magnéticos, instrumentos médicos.<sup>51</sup> Comercio intra-firma en estas industrias modernas ya es el modo de producción necesaria para competir en la economía global.

Entre el 62 por ciento de los productos de maquiladoras que no se liberan inmediatamente de aranceles canadienses, aproximadamente un tercio se encuentran en el calendario "B", el cual tarda cinco años para completar la eliminación de aranceles. El ítem más importante en esta categoría lo constituyen las televisiones a color; otros son: artículos de hierro o de acero, cerraduras y llaves, baterías de níquel-cadmio, circuitos impresos, aparatos para circuitos eléctricos, y cinturones de seguridad.<sup>52</sup> Aun cuando no caben en una misma clasificación industrial, podrían tener en común ser partes de equipo automotriz.

El calendario "B\*" es una categoría intermedia entre "B" y "C" que requiere de aproximadamente siete años para eliminar aranceles; se aplica a ciertos productos textiles y representa sólo el 3 por ciento de la muestra.

El calendario "C", que cubre el 26 por ciento de las exportaciones de maquiladoras, protege los empresarios canadienses de esta competencia durante diez años. Incluye productos provenientes de una amplia gama de sectores industriales que tienen un bajo grado de concentración o globalización, esto significa que son bastante sensibles a las importaciones, por lo que requieren de un periodo largo de protección. Estos sectores, ausentes de los otros calendarios de desgravación, son: ropa y vestido, plásticos y hule,

---

<sup>51</sup> Estos productos, clasificados en el calendario "D" de Canadá, representan el 8.8 por ciento de las exportaciones de maquiladoras en 1992 (los cables de encendido —*ignition wiring sets*— por sí sólo representan el 5.1 por ciento).

<sup>52</sup> Estos productos en el calendario "B" representan el 12.1 por ciento de las exportaciones de maquiladoras en 1992 (las televisiones a color, por sí solas, representan el 7.1 por ciento).

muebles, madera y papel, cuero y zapatos, aluminio, joyería, farmacéuticos y juguetes. (Algunos artículos de equipo eléctrico, maquinaria y textiles también están incluidos.)<sup>53</sup>

Basándose en esta información sobre el TLC, parece seguro que Canadá no se verá inundada, a corto plazo, con importaciones provenientes de maquiladoras mexicanas. Las industrias en que se eliminan aranceles durante los primeros cinco años del calendario del TLC ya se han globalizado. Sin embargo, esto no garantiza que a largo plazo, tampoco existan impactos comerciales inaceptables para Canadá, es decir, cuando el proceso de liberalización empiece a afectar industrias aún no globalizadas o concentradas contra la amenaza de la reubicación de plantas industriales, la cual signifique una pérdida de empleos.

Anticipando estas posibilidades, Canadá no sólo impone aranceles muy altos a importaciones en los calendarios "B\*" y "C", sino que también impone un doble sistema de aranceles a las importaciones mexicanas, distinguiendo, en términos generales, entre productos provenientes de maquiladoras y otras industrias. Para el caso de los productos maquilados que requieren de contenido estadounidense para cumplir con la reglas de origen del TLC, la tasa base de aranceles es más alta y el periodo de protección es más largo, que en la situación de los productos que sí cumplen con la norma de contenido regional sin utilizar insumos estadounidenses. Esto significa que Canadá otorga mayores facilidades a las maquiladoras que incorporan principalmente contenidos canadienses y mexicanos, que a aquéllas que utilizan fundamentalmente insumos estadounidenses.

---

<sup>53</sup> Más específicamente, los principales productos en esta categoría son: artículos de papel para el hogar y para hospitales, conjuntos de algodón para dama, pequeños transformadores eléctricos, alambre o cable aislante con empalmadores, otros conductores eléctricos, juguetes como papalotes, globos, y otros sin mecanismos de resorte. Estos productos representan el 7.8 por ciento de las exportaciones de maquiladoras en 1992.

Por ejemplo, la tasa base promedio que Canadá impone sobre la importación de productos en los calendarios "A" y "B", las cuales cumplen con las reglas de origen utilizando contenido mexicano y canadiense, es del 5 al 6 por ciento; en el calendario "B\*", es del 24 por ciento; y en el calendario "C" de 13.7 por ciento.<sup>54</sup> Los productos que requieren de contenidos estadounidenses para exportarse a Canadá bajo el TLC, repiten este mismo patrón, pero con tasas base mayores que las de sus contrapartes mexicano-canadienses.

No se puede decir con exactitud qué tanto más alto es el arancel sobre productos que requieren de contenido estadounidense para recibir trato preferencial en el TLC, porque algunos productos (ciertos textiles y productos de confección, incluyendo cinturones de seguridad) no tienen arancel, y esto no porque sean libres, sino porque no se incluyen en el TLC.<sup>55</sup> Esto afecta el cálculo del arancel promedio, sin embargo, si se cuentan sólo aquellos productos que registran diferentes aranceles, según la nacionalidad de su contenido, resulta que la tasa base es 5 por ciento más alta para aquéllos que requieren de algún contenido estadounidense. Esta cifra, aun cuando subestima la protección efectiva, por excluir los productos más protegidos del cálculo, representa una diferencia significativa.

No sólo se ofrece protección adicional a las industrias sensibles de Canadá, sino que este sistema dual también funciona como un incentivo para incorporar bienes intermedios canadienses en los productos maquilados en México al mercado canadiense. Esto es muy importante porque corrige la desventaja en la cual Canadá puede incurrir debido a la inclusión de México en el TLC. Sin un incentivo de este tipo, las partes y piezas

---

<sup>54</sup> Esta es la tasa base tomada de la Columna 1 del TLC para Canadá, para productos que cumplen con los requisitos de las 'reglas de origen' con contenido mexicano y canadiense.

estadunidenses podrían resultar más atractivas, incluso para las compañías canadienses, quedando, de esta manera, excluidos los bienes intermedios de origen canadiense (o mexicano). Si no se utilizaran insumos canadienses, el impacto de la inversión directa de este tipo podría ser negativa para Canadá, creando no sólo una dislocación temporal de empleos, sino también una pérdida neta. El uso de bienes intermedios canadienses atenúa los aspectos negativos que a veces se asocian con la salida de capital y su inversión directa en otro país.

La inversión directa de Canadá en México aumentó en 256.2 millones de dólares, de enero de 1989 a diciembre de 1992. Sin embargo, esta cifra es sólo un poco más alta que la de otros países; aunque tiene el efecto de aumentar la inversión acumulada de Canadá de 1.4 a 1.5 por ciento del total de inversión extranjera en México.<sup>56</sup> Muchas de estas compañías canadienses son maquiladoras y, si operan como el resto: el 98 por ciento de sus bienes intermedios son importados, principalmente del país de origen de la empresa matriz. Esto representa una gran oportunidad para las industrias canadienses y también, para crear nuevos empleos que compensen aquéllos que se hayan perdido, aprovechando la disposiciones del TLC que incentivan el uso de bienes intermedios canadienses. Dicho sea de paso, también incentiva la incorporación de mayor valor agregado en México.

Tal vez las maquiladoras canadienses tenderían a incorporar, de manera natural, un alto porcentaje de partes canadienses en sus productos, si no fueran empresas de capital mixto con una mayoría de capital estadounidense, o si no hubiera mucha diferencia en la calidad y precio de los mismos insumos en los Estados Unidos. Pero aun en estos casos, se

---

<sup>55</sup> Estos productos están sujetos a trato especial, descrito en el Anexo 300-B del TLC; básicamente lo que el TLC hizo fue levantar cuotas pero no aceptar la eliminación de aranceles.

ha visto hasta qué grado el TLC compensa la posible ventaja que los bienes intermedios estadounidenses podrían tener sobre los canadienses o mexicanos. El resultado de la convergencia de todas estas fuerzas podrían configurar un grupo de maquiladoras canadienses que utilizarán predominantemente insumos provenientes de su propio país, combinados con mano de obra mexicana y pequeñas cantidades de insumos mexicanos y estadounidenses. De esta manera, Canadá reimportaría principalmente bienes canadienses desde sus maquiladoras en México.

En resumen, el comercio con maquiladoras en México parece no representar una amenaza a Canadá a corto o mediano plazo. La producción en industrias ya globalizadas se puede beneficiar de la eliminación inmediata de aranceles. Y los productos sensibles se protegerán en Canadá durante largos periodos de tiempo, pues el proceso de reducción de aranceles es gradual y empieza con tasas base altas. Los textiles y la confección de ropa reciben una protección especial y hay importantes incentivos para el uso de bienes intermedios canadienses en vez de estadounidenses.

La inversión directa canadienses en maquiladoras en México aumenta, junto con otras inversiones en diferentes actividades económicas. Esto debe beneficiar no sólo a las empresas matrices en Canadá, sino también a los trabajadores, debido al incremento en el uso de bienes intermedios canadienses. A largo plazo, la inversión y el intercambio comercial que resulte de ella aumentará enormemente entre México y Canadá; y no hay por que suponer que el balance será negativo para Canadá. A largo plazo, cuando termine la protección que contempla el mismo TLC, las industrias sensibles deben haberse ajustados a las nuevas condiciones. El crecimiento en algunos sectores debe compensar el declive de

---

<sup>56</sup> Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Subsecretaria de Comercio Exterior e Inversión Extranjera,

otros. La cuestión, más allá de factores económicos, es cómo pagar el costo del ajuste para aquellos trabajadores que pierden sus empleos y tienen que capacitarse para encontrar otros.

### Capítulo III: LA POLÍTICA SALARIAL DE LAS MAQUILADORAS

#### 1. INTRODUCCIÓN

El nivel de los salarios pagados es uno de los aspectos más criticados del programa de maquiladoras; por ello es necesario medir con exactitud lo que las maquiladoras pagan a sus trabajadores y compararlo con otros parámetros mexicanos, con el fin de explicar lo que ha sido y es actualmente el salario de las maquiladoras, así como los cambios que se han registrado en él a lo largo de casi dos décadas. Sobre esta base se pueden deducir los criterios que han regido la toma de decisiones sobre la cifra adecuada del salario que se debe pagar a los trabajadores. Se le llama 'política salarial' al conjunto de estas prácticas permanentes de las empresas, el cual se atribuye a determinadas motivaciones.

El concepto de 'política salarial' se construye con una metodología comparativa, lo cual significa contrastar los salarios pagados en la industria maquiladora con diferentes normas: en primer lugar, con el nivel salarial de la industria manufacturera; el nivel comparativo de los sueldos; y luego con la remuneración total (salarios más prestaciones); asimismo, se miden los salarios de las maquiladoras en relación con el salario mínimo a nivel nacional y a nivel municipal. Además se ubica el nivel de la remuneración promedio de la industria maquiladora en relación con la remuneración de los grandes sectores de la economía nacional; y finalmente, se comparan las ramas de la industria maquiladora con ramas equivalentes de la manufactura nacional.

Bernardo González Aréchiga y José Carlos Ramírez también estudiaron la relación entre salarios y cambios técnicos dentro de la industria maquiladora, y llegaron a conclusiones semejantes a las de este trabajo. Ellos afirman que los cambios tecnológicos que se pusieron en práctica en la industria maquiladora, durante el periodo 1980-1986,

todavía no se traducen en mejoras salariales; pues, aun cuando el nuevo tipo de maquiladora es altamente tecnificada e incorpora procesos completos de manufactura en lugar de ensamblaje simple, su productividad no se refleja necesariamente en un mayor valor agregado y en un aumento de los salarios en México. Esto se explica por la coexistencia de plantas con diferentes niveles de sofisticación técnica, ya que el aumento en la productividad de algunas se ve compensado por la baja productividad de las demás, dedicadas al ensamblaje sencillo.<sup>1</sup>

En el presente trabajo también se espera encontrar una relación entre los cambios técnicos en las operaciones de la industria maquiladora y el aumento de salarios,<sup>2</sup> pero no mediante cálculos de la productividad porque los datos pertinentes no existen. No hay cifras acerca del capital invertido en la industria maquiladora o sobre el volumen físico de la producción; tampoco sobre el valor agregado en el proceso productivo (como dato separado de las demás fuentes de valor agregado en México). Los autores arriba mencionados tuvieron que estimar por medios microeconómicos indirectos, los incrementos no observables en el capital por trabajador y en la productividad del trabajo de los empleados directos de la industria maquiladora, con todos los problemas que una estimación implica.

---

<sup>1</sup> Bernardo González-Aréchiga y José Carlos Ramírez, "Productividad sin distribución: cambio tecnológico en la industria maquiladora mexicana 1980-1986", Frontera Norte 1, no. 1 (enero-junio, 1989): 99. Véase la bibliografía que los autores citan para ilustrar estas dos posiciones en la página 98, notas de pie 2 y 3.

<sup>2</sup> La distinción entre maquiladoras 'nuevas' y 'tradicionales' denota una creciente sofisticación en las tecnologías utilizadas en la industria maquiladora, sin distinguir entre ensamblaje sofisticado y transformación manufacturera. Véase por ejemplo, F. Brown y L. Dominguez, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación" en Comercio Exterior 39, no. 3 (marzo 1989). Más bien, este enfoque han enfatizado el carácter 'flexible' de esta tecnología, tanto la blanda como la dura. Véase Jorge Carrillo, "Transformaciones en la industria maquiladora de exportación: ¿Una nueva fase?" Cuadernos Semestrales CIDE, no. 20 (2do semestre de 1986): 165-194. Sin embargo, otro autor que encontró una diferencia entre maquiladoras de ensamblaje y de manufactura, a pesar de estar buscando maquiladoras 'flexibles', es Patricia Wilson, "The New Maquiladoras: Flexible Production in Low Wage Regions" en Working Paper Series, no. 9 (abril de 1989).

En este trabajo se utilizan otro tipo de datos, que también tienen limitaciones pero que tienen la ventaja de ser fuentes primarias de información, tales como la *Estadística de la Industria Maquiladora*, la *Encuesta Industrial Mensual* y el *Sistema de Cuentas Nacionales de México*. La *Estadística* está basada en un cuestionario, contestado por todas las empresas maquiladoras, el cual se publica primero con datos preliminares y, años después con los definitivos (nótese que en este trabajo aún no se han sustituido todos los preliminares por definitivos, pero esto no cambia las tendencias de los datos). La *Encuesta* se ha venido actualizando para garantizar su representatividad: en 1976 comprendía 57 clases de actividad con información de 1 157 establecimientos industriales, con una cobertura de aproximadamente el 50 por ciento del Censo Industrial; a partir de 1987 se amplió a 129 clases de actividad con 3 172 establecimientos, una cobertura de más del 70 por ciento del valor bruto de la producción de la industria manufacturera del Censo Industrial.<sup>3</sup> El *Sistema de Cuentas Nacionales*, en cambio, cubre toda la economía, tanto en el sector formal como informal.<sup>4</sup>

La metodología que se usa en este escrito es comparativa, las hipótesis se formulan y se comprueban a partir de las diferencias observadas en las comparaciones, mismas que se explican lógicamente. Se justifica la comparación entre la industria maquiladora y la industria manufacturera mexicana, porque lo que se quiere averiguar en este estudio es precisamente el impacto de dos procesos técnicos de trabajo: ensamble

---

<sup>3</sup> La encuesta de INEGI sobre la industria manufacturera dice en su "Introducción" que cubre casi exclusivamente a los "Establecimientos Mayores", lo cual significa que ocuparon seis o más personas y que tuvieron ingresos de, por lo menos tres millones de viejos pesos. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática. *Encuesta Industrial Mensual. Resumen anual* (México: INEGI, 1989).

<sup>4</sup> Para el Sistema de Cuentas Nacionales de Naciones Unidas, una unidad económica 'informal' o 'no estructurada' forma parte del sector de los hogares como empresas no constituidas en sociedad, que pueden tener trabajadores familiares no remunerados o bien trabajadores ocasionales contratados. Esta definición puede ampliarse para incluir a las microempresas. Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS). *Tendencias de la Estructura Económica y el Sector Informal en México (1988-1993)*, Cuaderno del Trabajo, no. 10 (1995): 27.

*versus* transformación manufacturera sobre el salario de los trabajadores. La industria manufacturera no representa un punto de referencia inapropiado para la industria maquiladora, dado que ésta es parte de aquélla: de hecho, las operaciones de ensamblaje constituyen una parte de la manufactura y, formalmente, la industria maquiladora está catalogada como un subsector de la industria manufacturera.

Las comparaciones van de lo general a lo particular, de manera que primero se comparan ambas industrias con el nivel agregado y, posteriormente, se contrastan ramas análogas dentro de cada una. El objetivo de la comparación global es establecer las diferencias, que se pueden atribuir a la naturaleza técnica del trabajo en ambas industrias o a sus políticas laborales. Para controlar lo más posible el conjunto de factores que inciden en la productividad de los trabajadores y en el nivel de su salario, se comparan también ramas específicas dentro de ambas industrias. Lo que se espera demostrar en el nivel de rama es que, entre más exacta es la comparación, más parecidos resulta el nivel salarial.<sup>5</sup>

También se establecen comparaciones entre el salario pagado en la industria maquiladora y el salario mínimo legal porque, si bien ha regido eficientemente sólo el nivel de los salarios más bajos del sector manufacturero, es interesante constatar que ha guardado una relación bastante estrecha con el salario de la industria maquiladora. Así,

---

<sup>5</sup> Según la estadística de la industria maquiladora de exportación del INEGI: “Los SALARIOS Y SUELDOS son los pagos en dinero efectuados durante el mes, para retribuir el trabajo realizado por los obreros, técnicos y empleados [...] El importe de éstos deberá ser bruto, es decir antes de toda deducción por impuestos y cuotas, debiéndose incluir los pagos por horas extras, bonificaciones y por vacaciones o licencias temporales.”

Según la Encuesta Industrial Mensual: “SALARIOS A OBREROS. Monto de los pagos en dinero, antes de cualquier deducción, efectuados durante el mes de referencia para retribuir el trabajo normal y extraordinario de los obreros de planta y eventuales. Incluye bonificaciones, incentivos, pagos por vacaciones, aguinaldos y licencias temporales pagadas al personal que recibe sueldo base. Excluye las pensiones al personal jubilado.” En cambio, “SUELDOS A EMPLEADOS. Monto de los pagos en dinero, antes de cualquier deducción, efectuados durante el mes de referencia para retribuir el trabajo normal y extraordinario de los empleados de planta y eventuales. Incluye bonificaciones, incentivos, pago por vacaciones, aguinaldos y licencias temporales y comisiones pagadas al personal que recibe sueldo base. Excluye honorarios, igualas, comisiones, etc., pagados a personas que prestaron sus

aunque varía en función de la tasa de inflación y de las diferentes políticas gubernamentales, el salario mínimo continúa siendo la base para medir los salarios en México, aun cuando sea en múltiplos de este mínimo; en comparación con un índice abstracto, es un punto de referencia que se entiende intuitivamente. Los salarios de la industria maquiladora se comparan con el mínimo regional; esto no representa mayores complicaciones al nivel de los municipios fronterizos pero al nivel nacional, se tiene que construir un salario mínimo para zonas de maquila, ponderado con el número de trabajadores de cada zona de salarios mínimos.

En este trabajo se utilizan series de datos anuales de casi dos décadas en las comparaciones globales entre industrias: desde 1975, cuando se empezó a publicar información sobre el nivel de los salarios pagados en las maquiladoras, hasta 1993, que es la última fecha para la cual estaban disponibles los datos sobre la manufactura, en el momento de escribir este capítulo. Al utilizar series tan largas, no sólo surgió la necesidad uniformar pesos viejos y nuevos, sino, sobre todo, de deflactar las cifras con el índice de precios más apropiado, ya sea nacional o por ciudad, para así controlar el factor de los estragos de la inflación. Todas las cifras se presentan en pesos constantes, como salarios reales, aunque en los anexos se pueden consultar los salarios nominales.

En las comparaciones de ramas industriales en la manufactura y las maquiladoras, las series de datos son mucho más cortos; empiezan a partir de 1987 porque es el año en que la *Encuesta Industrial Mensual* se amplió por lo que permite hallar contrapartes para las diferentes ramas de la industria maquiladora. Se prefirió analizar una serie más corta de las ramas, pero más exhaustiva que analizar sólo algunas de ellas en un periodo más largo. Esta decisión evitó el problema que implicaba

demostrar la compatibilidad entre las subramas con cada cambio en la cobertura y metodología de la encuesta, ya que, entre 1987 y 1993 no hay cambio alguno del que sea importante dar cuenta.

El estudio se enfoca en los salarios pagados a los trabajadores en ambas industrias, aunque no excluye el análisis de los sueldos de los empleados administrativos. Los datos correspondientes a la industria maquiladora no mezclan los salarios de los técnicos de producción con los salarios de los trabajadores, porque el técnico de producción se encarga de la organización técnica, no de su realización. En esto, se sigue el criterio de la *Estadística de la Industria Maquiladora*, separando trabajadores, técnicos de producción y empleados administrativos. Las variaciones en las percepciones de estos grupos enriquecen el análisis; confirma la existencia de diferencias de fondo entre ellos, de manera que ratifica la decisión de tratarlas por separado.

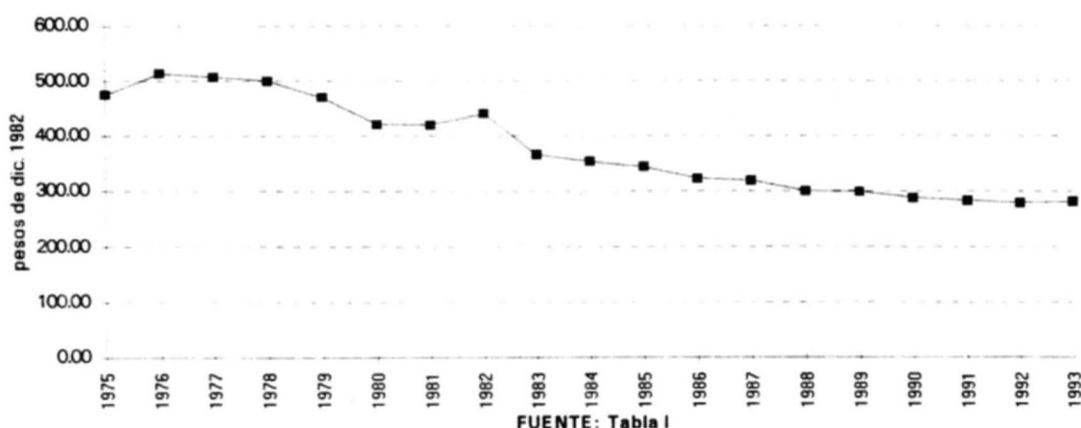
Se presentan los datos sobre salarios como promedios pagados por persona al día: la masa salarial pagada al año, dividida entre el número de trabajadores por 365 días. Se deflactan los salarios con índices de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos y del Banco de México. La medición más precisa de los salarios es la que se hace sin incluir las prestaciones sociales, dado que hay pagos a nombre de los trabajadores jamás percibidos por ellos, y porque no se puede distinguir entre prestaciones para empleados y trabajadores. Sin embargo, también se deben confrontar las remuneraciones promedio de ambas industrias para desechar el argumento de que las prestaciones sociales pueden alterar las tendencias ya observadas y, también, para permitir las comparaciones finales con remuneraciones pagadas en los grandes sectores de la economía, basadas en el *Sistema de Cuentas Nacionales de México*.

## 2. SALARIOS Y SUELDOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA *VERSUS* MANUFACTURA

### 2.a. Comparación de salarios

A pesar de las expectativas favorables sobre mejoras en la industria maquiladora —las cuales se esperaban como resultado de los cambios tecnológicos registrados en la década de los ochentas—, los datos sobre el salario real<sup>6</sup>, pagado en la industria maquiladora, revelan una drástica caída a lo largo de casi todo el periodo estudiado. La Gráfica 1, Salario real en maquiladoras, que cubre un periodo de diecinueve años de 1975 a 1993, revela que hubo una pérdida del 45 por ciento en el poder adquisitivo del salario entre 1977 cuando el salario real empezó a caer y 1992 cuando se estabiliza. ¡Son dieciséis años consecutivos de pérdida en el poder adquisitivo del salario que reciben estos trabajadores!

Gráfica 1  
SALARIO REAL EN MAQUILADORAS



Resulta muy interesante notar que la erosión del salario en las maquiladoras no se da principalmente en 1982, como era de esperarse por ser la coyuntura de la gran

devaluación. Por el contrario, empieza a partir de 1977 y continúa hasta 1992, con la única excepción de un aumento del 5 por ciento precisamente en 1982 (aunque esto puede deberse a una confusión sobre un aumento de emergencia en los salarios mínimos de ese año que, según se anunció en el *Diario Oficial*, debía entrar en vigor a partir de marzo, aunque resultó no ser oficial hasta noviembre, cuando finalmente fue autorizado por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos).

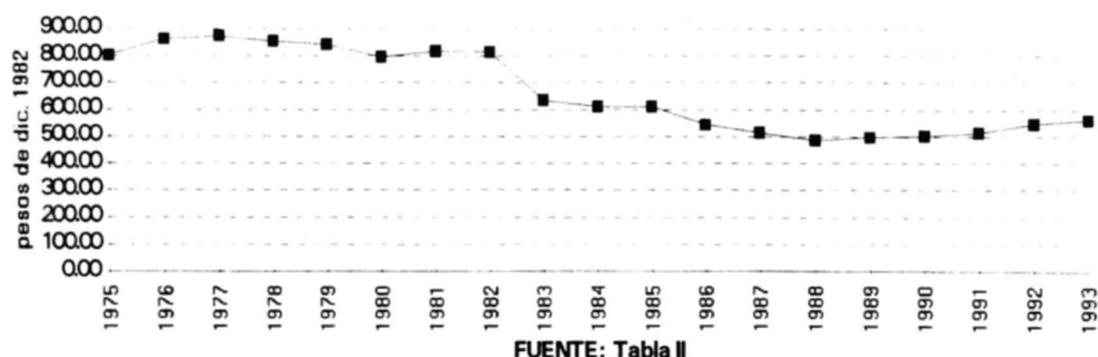
¿Por qué el salario real de las maquiladoras se disipó en cerca del 50 por ciento? ¿cómo ha sido posible sostener este descenso constante en el salario real durante un lapso tan prolongado de tiempo? Para responder a estas preguntas es preciso saber hasta qué punto este comportamiento es característico únicamente de la industria maquiladora o si se debe atribuir a factores de índole nacional; es decir, verificar si las causas son intrínsecas a la industria maquiladora o constituyen una práctica común en todo el sector manufacturero.

La Gráfica 2, Salario real en la manufactura, muestra un trazo que, a grandes rasgos, es semejante al de la gráfica 1, pero en este caso, en la industria manufacturera nacional. La pérdida en el salario real manufacturero también fue de 45 por ciento, igual que en la industria maquiladora. Sin embargo, hay algunas diferencias importantes en la manera como se dio esto en desmedro del salario de ambos sectores industriales. Estas diferencias son esenciales para nuestro análisis.

---

<sup>6</sup> 'Salario real' es el salario deflactado con un índice de precios. O sea, es el monto del salario, en pesos corrientes del año, controlado para eliminar el efecto de la inflación, lo cual hace posible comparar su poder adquisitivo a través del tiempo.

**Gráfica 2**  
**SALARIO REAL EN LA MANUFACTURA**



En la manufactura, la pérdida en el salario real se concentró en un periodo mucho más corto que en el caso de las maquiladoras. Si bien la caída del poder adquisitivo del salario empezó en 1978, no se estableció como tendencia ininterumpida sino hasta 1982; tampoco continuó uniformemente a lo largo de todo el resto de esta década, sino que terminó en 1988. De esta manera, se concentró claramente en el lapso de siete años, de 1982 a 1988, que corresponde a la coyuntura de la crisis provocada por la devaluación de 1982 y por los fuertes deslizamientos en el valor del peso frente al dólar que se repitieron en los años posteriores.

Mientras que en el sector manufacturero el deterioro salarial parece ser una respuesta circunscrita a la coyuntura de la crisis, en las maquiladoras la pérdida del poder de compra es una constante, ya que existía antes de la devaluación, se redobló con ella, y continúa posteriormente, hasta 1993. Lejos de identificar la devaluación y la crisis posterior como causa unívoca del deterioro salarial en ambas industrias, esta comparación ha permitido concluir que el comportamiento salarial de las maquiladoras responde a razones diferentes a las que se operan en la industria manufacturera y en este sentido no es congruente con la situación económica que vive el resto de la manufactura del país.

El mayor impacto de la devaluación en la industria manufacturera se explica porque las empresas nacionales trabajan con pesos y dependen principalmente del mercado nacional, así que la pérdida en el valor del peso y en el poder de compra de los mexicanos las ha afectado profundamente. En cambio, las empresas maquiladoras que operan en dólares y producen para el mercado mundial, salen beneficiadas por la devaluación. ¿Cómo se explica, entonces, la constante reducción de los salarios reales de la industria maquiladora, sobre todo antes y después de la coyuntura de la devaluación?

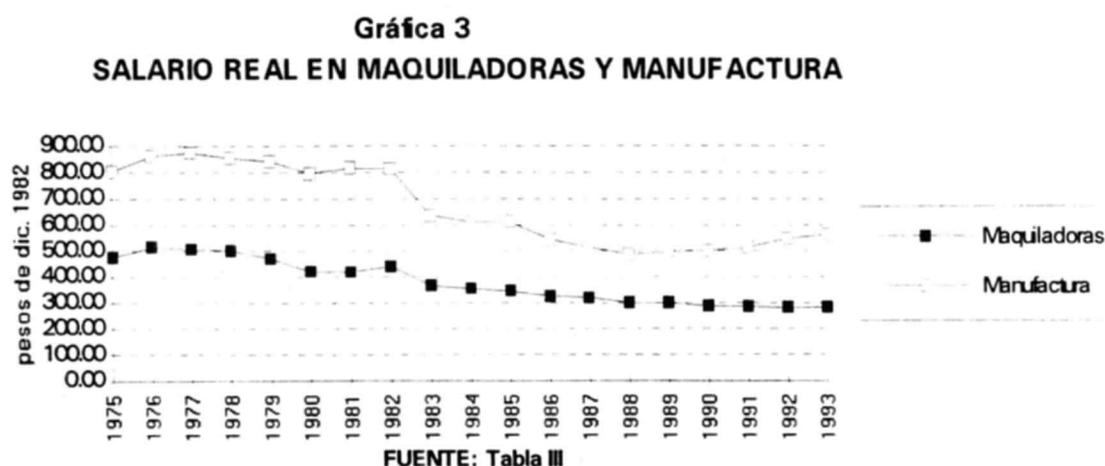
Para responder a esta pregunta tan específica es preciso analizar más de cerca la evolución de los salarios. Para hacerlo, dividimos las series de datos utilizados en subperiodos que abarcan siete años cada uno y que cubren la totalidad de años para los cuales existen datos: 1975-1981, 1981-1987 y 1987-1993. La ventaja de esta subdivisión es que, aun cuando los periodos no coinciden con los cambios sexenales, el primero podría caracterizarse, a grandes rasgos, como años de 'abundancia' en la economía nacional; el segundo, de 'crisis'; y el tercero, de 'apertura' económica.

El salario real en la industria maquiladora registró los siguientes movimientos dentro de las tres subdivisiones temporales arriba establecidas (comparando el primer y el último año): en el periodo de 'abundancia' económica, perdió 12 por ciento de su poder adquisitivo; durante el periodo de la 'crisis', cayó 24 por ciento; y en el periodo de 'apertura' económica, descendió nuevamente 12 por ciento. En cambio, en la industria manufacturera, el salario real subió 2 por ciento en el primer periodo; bajó de golpe 37 por ciento durante el segundo; y se elevó 9 por ciento en el tercer periodo.

Resulta, entonces, que los trabajadores de la industria maquiladora igual sufren en la 'abundancia' que en la 'apertura'—periodos relativamente buenos para los trabajadores de la industria manufacturera—; y en la 'crisis' les va doblemente mal. En la manufactura el salario real creció antes y después del periodo de la crisis. Entonces, a

pesar de la impresión de similitud que se tiene cuando se comparan por primera vez las curvas correspondientes a los salarios de ambas industrias, un análisis más detenido revela mayores diferencias que semejanzas.

La Gráfica 3, Salario Real en Maquiladoras y Manufactura, muestra juntas las anteriores gráficas para enfatizar la diferencia el nivel de los salarios pagados en las dos industrias, ya que este punto es aun más relevante para entender la política salarial de las maquiladoras que la serie de datos, anteriormente analizados, sobre la pérdida del poder adquisitivo del salario real en ambas industrias y sus respectivas diferencias. Los salarios de la industria manufacturera son prácticamente del doble de los de las maquiladoras.



La diferencia proporcional entre el salario de la industria maquiladora y el salario manufacturero aumenta entre el principio y el final de este periodo de diecinueve años. En 1975, el salario de las maquiladoras representaba el 59 por ciento del de las manufacturas; pero, para 1993, su situación relativa había descendido en un 50 por ciento de lo que se paga en el sector manufacturero; es decir, a través de casi dos décadas de evolución, el nivel relativo del salario maquilador emperó, aunque en el interin se haya mejorado temporalmente.

Entre 1982 y 1988, se empezó a cerrar esta brecha entre ambas industrias, no porque el salario en maquiladoras aumentara, sino porque el salario manufacturero decayó más rápidamente; sin embargo, esta tendencia se verificó sólo en el periodo de crisis, debido a la necesidad imperiosa de superar el trauma de la devaluación a corto plazo con restricciones sobre los aumentos salariales. A partir de 1988, el salario real en la manufactura se recupera nuevamente, tal vez debido a los efectos a mediano plazo de la reconversión industrial, la cual ha estado redefiniendo las bases de competitividad en la manufactura nacional. De esta manera, la diferencia entre los salarios de ambas industrias se empieza a hacer más grande de nuevo.

## **2.b. Comparación de sueldos**

¿A qué se debe esta diferencia en el nivel de los salarios en las dos industrias, maquiladora y manufacturera, que ha persistido con algunas variaciones coyunturales a lo largo de diecinueve años y que, todavía en 1993, era del 100 por ciento? Se debe buscar la respuesta primero en el interior de la industria maquiladora, en la estructura de los diferentes puestos de trabajo, para pasar luego a las comparaciones con la industria manufacturera nacional.

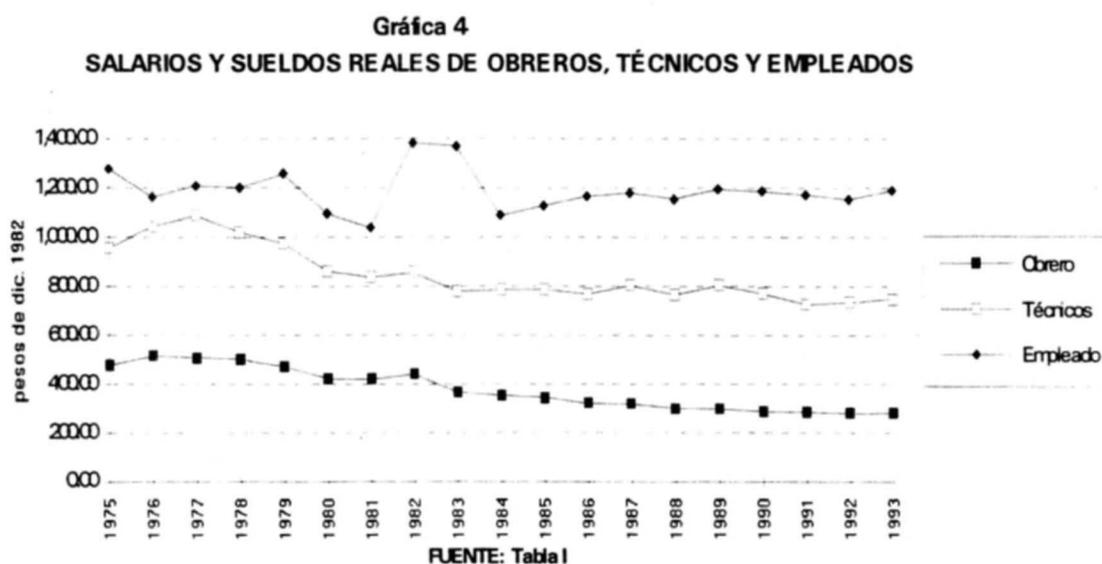
Como se sabe, las estadísticas de la industria maquiladora clasifican a los empleados en tres distintas categorías.<sup>7</sup> En 1975, los obreros representaban el 86 por ciento del total de personal ocupado; los técnicos el 9 por ciento; y los empleados el 5 por ciento. Esta composición del trabajo ha cambiado a través de los años, de tal manera

---

<sup>7</sup> Según la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación del INEGI (Forma 604.1/3037/Modelo 1983): "Como OBREROS [...] hombres y mujeres cuyo trabajo está relacionado directamente con el proceso productivo o de maquila, en montaje, inspección, mantenimiento, reparación, etcétera. Son TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN, las personas cuyo trabajo está relacionado directamente con los procesos productivos o de ensamble y que no son considerados como obreros, por ejemplo supervisores de operación, de control de calidad, etc. (incluye hombres y mujeres). Incluye extranjeros únicamente si sus salarios son pagados en México por la maquiladora. Son EMPLEADOS las personas que se dedican a labores administrativas, o realizan trabajos de contabilidad, archivo o similares, y en general, todas aquellas personas remuneradas que no intervienen directamente en el proceso productivo (incluye

que en 1993 las cifras eran de 80, 12 y 8 por ciento, respectivamente. Hay grandes diferencias entre los salarios y los sueldos promedio de estas tres categorías de empleados, las cuales corroboran la decisión de analizarlas por separado.

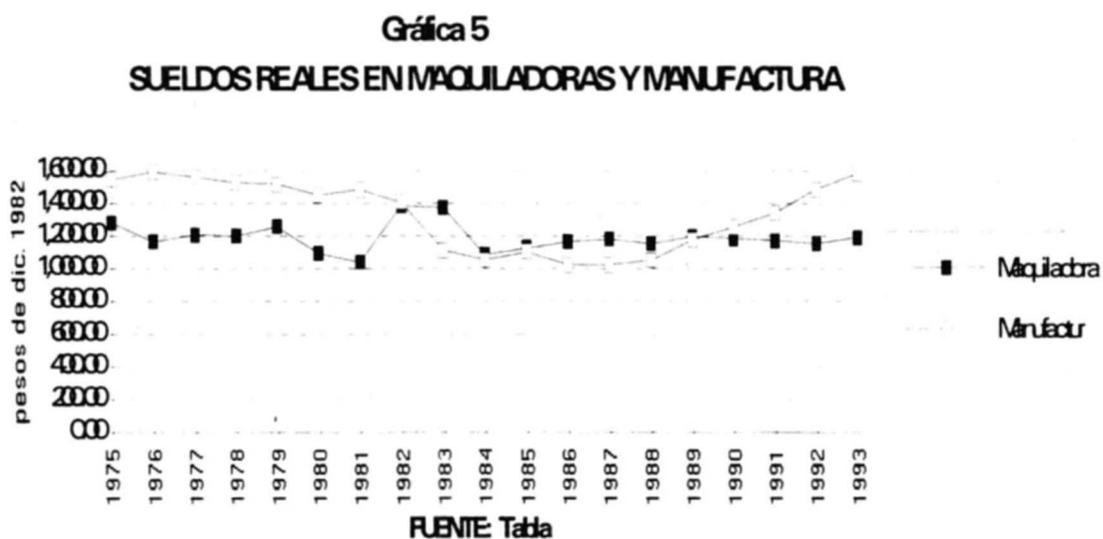
En la Gráfica 4, Salarios y sueldos reales de obreros, técnicos y empleados, se pueden observar estas diferencias. Para dar un ejemplo, en 1993, el sueldo promedio de un empleado era 323 por ciento más alto que el salario de un obrero; y el técnico recibía 166 por ciento del salario de un obrero.



A pesar de que en el primer periodo, de 1975 a 1981, las percepciones de los empleados y los técnicos no eran tan distintas—ni en su monto ni en sus movimientos—, de allí en adelante sus trayectorias se separaron, hasta colocarse en un punto equidistante entre los empleados y los obreros. Tanto los salarios de técnicos como los de los empleados perdieron poder de compra entre 1975 y 1981: 12 por ciento los técnicos y 19 por ciento los empleados. Pero en los siguientes dos periodos, los empleados

ganaron continuamente mientras que los técnicos siguieron perdiendo: de 1981 a 1987 los sueldos de los empleados subieron un 14 por ciento, mientras que el salario de los técnicos bajó 4 por ciento; y de 1987 a 1993, los sueldos subieron 1 por ciento mientras que el salario de los técnicos bajó 7 por ciento.

¿Por qué les ha ido tan bien a los empleados de las maquiladoras y tan mal a los obreros de las mismas compañías? Nuevamente, la comparación entre las industrias maquiladora y manufacturera ayudará a comprender el significado de los datos sobre maquiladoras. La Gráfica 5, Sueldos Reales de los Empleados en Maquiladoras y Manufactura, demuestra que los sueldos de los empleados en las maquiladoras no son menores que los de la industria manufacturera; se entrecruzan los dos trazos en cuatro puntos diferentes.



Es muy significativo constatar a través de esta comparación que las maquiladoras no pagan mal a todo su personal. Los sueldos de sus empleados de confianza rivalizan con los de la industria manufacturera; incluso a veces ganan más. El objetivo no es conocer en detalle la situación de estos empleados de confianza, sino, a partir de esta base, seguir reflexionando sobre la razón por la cual los salarios de los

obreros son tan bajos. La explicación no puede ser que las maquiladoras sean incapaces, en general, de pagar buenos salarios porque, como se ha visto, llegan a pagar sueldos muy competitivos a sus empleados.

¿Por qué, entonces, el nivel de los salarios, pagados a los obreros de las maquiladoras, son tan bajos en comparación con la industria nacional? La respuesta tiene que ver tanto con las peculiaridades de los trabajadores como de las empresas. Hay una oferta excedente de mano de obra no calificada en el mercado de trabajo, que puede realizar el trabajo sencillo de ensamblaje de las maquiladoras, en combinación con una gran competencia en el mercado mundial para las empresas que recurren a la maquila internacional. Ambos factores interactúan de tal manera, que la reducción del salario obrero al menor nivel posible se convierte en un imperativo absoluto para la industria maquiladora, aun cuando los demás empleados pueden recibir buenos sueldos.

La industria maquiladora logra sus propósitos en materia de salarios mediante una 'política de empleo', que propicia la contratación de mujeres jóvenes sin experiencia, durante periodos relativamente cortos de tiempo, y una 'política sindical' que favorece la creación de sindicatos fantasmas, los cuales firman contratos colectivos leoninos que renuncian incluso a las prestaciones obligatorias por ley. Sin embargo, dichas prácticas no tendrían éxito si se requiriera de una mano de obra calificada, relativamente escasa en el mercado de trabajo, como se ha visto en el caso de los empleados y los técnicos.

O sea, al tener una composición técnica diferente en la maquila que en el resto de la industria manufacturera y, en consecuencia, diferentes requisitos en cuanto a la calificación y permanencia de su fuerza de trabajo, la industria maquiladora emprende una serie de políticas (de empleo y sindicales) tendientes a crear una fuerza de trabajo propia, separada del resto de los obreros industriales, que responda específicamente a sus necesidades de producción. Entonces, son los aspectos técnicos del trabajo en las

maquiladoras los que han determinado la política salarial implacable, de permanente regresión, en el salario real. Si el trabajo de maquila no fuera básicamente de ensamblaje no calificado, no funcionarían las políticas sindicales y de empleo que hasta ahora han caracterizado a esta industria. Por ello se afirma que, en la medida en que cambie la naturaleza del trabajo, la política salarial de las maquiladoras se asemejará al nivel de remuneración que prevalece en la industria manufacturera.

## **2.c. Comparación de prestaciones sociales**

Se podría objetar que la metodología utilizada para medir salarios no incluye las prestaciones sociales y que esto distorsiona los resultados, ya que éstas representan una parte importante del salario. Sin embargo, el concepto de salario arriba definido abarca muchos ítems que suelen ser considerados como prestaciones: bonos de productividad, de asistencia y de puntualidad, tiempo extra y obligaciones patronales como aguinaldo, vacaciones, primas vacacionales, descansos obligatorios y reparto de utilidades. En cambio, el concepto de prestaciones sociales<sup>8</sup> incluye servicios pagados por el patron, que no necesariamente significan una ventaja para el empleado, como el caso de los impuestos pagados al gobierno para Seguro Social e Infonavit, cuotas o gastos pagados al sindicato o prestaciones que sirven tanto o más a la empresa que a los trabajadores, como becas de capacitación, aire acondicionado, servicio médico, gastos por despidos y riesgos; o transporte, comedores subsidiados, bonos de despensa, actividades deportivas,

---

<sup>8</sup> Según la estadística de la industria maquiladora: "Las PRESTACIONES SOCIALES son las percepciones que en adición al sueldo o al salario reciben los trabajadores, ya sea en dinero, servicios o en especie." Según la encuesta industrial mensual: PRESTACIONES SOCIALES se definen como "Valor de las percepciones que en adición al salario y al sueldo percibieron los obreros y empleados, ya sea en dinero o en especie, valorándose estas últimas a su costo. Incluye servicios médicos, alimentación, guarderías, seguros, ayuda para deportes, gratificaciones, cuotas patronales al IMSS y al INFONAVIT, pagos por despidos forzosos, pagos por riesgos profesionales y todas aquellas cuotas que, debiéndolas pagar obreros y empleados, fueron cubiertas por cuenta del patrón. Excluye el valor de los uniformes y ropa de trabajo proporcionados a los obreros y empleados, gastos reembolsables como viáticos, cuotas, gastos de representación, etc. hechos por los trabajadores por cuenta del establecimiento y los exámenes médicos que los mismos están obligados a hacerse por petición del empleador." Sobre

etc. Junto con todas éstas, mezclados inseparablemente, están los servicios exclusivos que las empresas maquiladoras ofrecen a su personal de confianza —categoría que incluye hasta los técnicos y gerentes extranjeros— como clubes, automóviles, gratificaciones y compensaciones.

En principio, sería mejor tomar en consideración las demás prestaciones, para poder hablar de la remuneración total que reciben los trabajadores; sin embargo, hacerlo conlleva ventajas y desventajas. El problema principal es que el nivel de agregación de los datos estadísticos del INEGI no permite distinguir entre las prestaciones otorgadas a trabajadores, técnicos y empleados, puesto que las industrias sólo declaran una cifra correspondiente a diversas erogaciones para todo el personal. Si —como se vio— los salarios y sueldos en las maquiladoras registran variaciones de más del 300 por ciento, una situación semejante podría existir también en el rubro de prestaciones sociales sin que se pueda demostrar por lo agregado de los datos; ésto invalidaría los resultados.

A continuación se analizará una serie de mediciones de prestaciones y remuneraciones totales (salarios más prestaciones), mismas que permiten llegar a la conclusión de que la mejor forma de medir 'salario' es la que se ha venido usando, no como remuneraciones totales. Al no haber bases metodológicas para distinguir entre la cantidad gastada en éstos diferentes tipos de prestaciones, destinados a distintas categorías de personal, habría que suponer que el monto de las prestaciones se distribuye equitativamente entre todo el personal, sacando un simple promedio por persona, para así hablar de prestaciones medias.

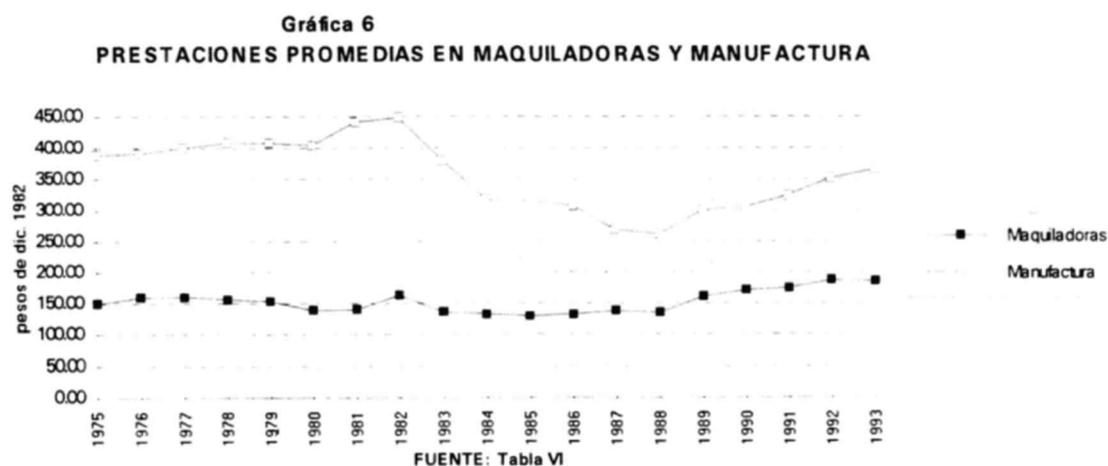
Nótese que bajo esta hipótesis de reparto igualitario —igual para el gerente general que para el peón de limpieza— las prestaciones medias en maquiladoras

---

"UTILIDADES REPARTIDAS" dice: "Incluye las que se hayan distribuido durante el mes, cualquiera que sea el ejercicio al que corresponda."

representarían el 65.9 por ciento del salario de un obrero, el 24.7 por ciento del salario de un técnico y el 15.6 por ciento del sueldo de un empleado (en 1993). Lo mismo se aplica a la industria manufacturera nacional, el monto de las prestaciones promedio equivaldrían al 65.1 por ciento del salario obrero en esta industria y el 23.1 por ciento al de un empleado. O sea, de ser válido el supuesto, significaría un aumento generoso para los obreros y parco para los empleados.

La Gráfica 6, Prestaciones Medias Reales en Maquiladoras y Manufactura, muestra tanto la proporción entre las prestaciones medias en las dos industrias como su movimiento a lo largo del tiempo. En esta gráfica se pueden apreciar la existencia de grandes diferencias en el nivel relativo de las prestaciones en ambas industrias y su comportamiento a lo largo del periodo de diecinueve años cubierto por el estudio.



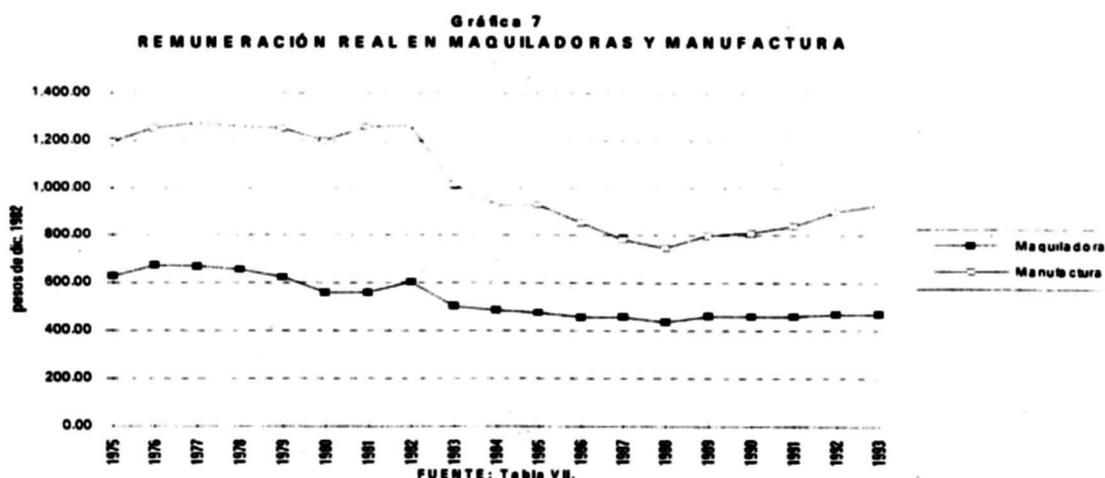
El nivel de las prestaciones medias en la manufactura nacional es casi del doble que el de la industria maquiladora, así en 1993, eran \$364.99 pesos reales en la manufactura, en comparación con sólo \$185.49 en las maquiladoras. Otra diferencia entre las prestaciones sociales en manufactura y maquiladoras tiene que ver con su tasa de crecimiento; aun cuando las prestaciones en la industria manufacturera son más altas, se han reducido en términos reales a lo largo del tiempo: entre 1975 y 1993 perdieron el

6.1 por ciento de su valor. En cambio, las prestaciones de las maquiladoras han aumentado en un 24.2 por ciento su durante el mismo periodo.

Como resultado de esta tendencia descendente en la manufactura y ascendente en las maquiladoras, la diferencia pasó de 160.2 por ciento en 1975 a 96.8 por ciento en 1993. Aunque el nivel de las prestaciones pagadas en la industria manufacturera nacional siempre era mucho más alto que en las maquiladoras, la diferencia se ha ido reduciendo con el tiempo. Este movimiento inverso en las maquiladoras y la manufactura, comparando el primer y el último año, marca una tendencia significativa que habría que examinar más de cerca, ya que demuestra una decisión de las maquiladoras de incrementar el rubro de prestaciones a su personal.

Los puntos de quiebre en la curva de prestaciones en la industria manufacturera coinciden a grandes rasgos con los identificados anteriormente en la gráfica de su salario, relacionados con el impacto de la devaluación y la recuperación posterior. Lo nuevo en esta gráfica es que en las maquiladoras la curva es más plana. Hasta 1990 las prestaciones siempre se ubicaron en un nivel bajo, pero estable, cuando superaron los picos anteriores alcanzados en 1977, 1982 y 1989. El nivel real de las prestaciones siguió creciendo de 1990 a 1992, aunque en 1993 decreció de nuevo un poco. Se trata de un periodo muy corto pero llamativo. ¿Por qué sobresalen las prestaciones en la industria maquiladora entre 1990 y 1992?, ¿por qué se mantuvieron tan estables anteriormente?

Para determinar la función de las prestaciones en la política salarial de las maquiladoras, hay que conjuntarlas con el salario para tomar en consideración el nivel general de las remuneraciones a los obreros (*i.e.* la suma de las prestaciones medias y el salario). Esto es lo que se hace en la Gráfica 7, Remuneración Real en Maquiladoras y Manufactura.



Cuando se miden las remuneraciones totales en vez de los salarios, no disminuye la distancia entre las maquiladoras y la industria manufacturera nacional: la primera sigue siendo apenas el 50.4 por ciento de la segunda (en 1993); empero, sí se reportan algunos beneficios para la industria maquiladora. Las prestaciones amortiguan la caída en el poder de compra del salario; cuando se miden remuneraciones, pierden 35.3 por ciento entre 1976 y 1988 en vez del 45 por ciento. Sobre todo, marca un revés en el sentido descendente de las remuneraciones reales a partir de 1988, exactamente el mismo año en que inicia su recuperación la industria manufacturera nacional. Esta tendencia ascendente es más fuerte aún en la manufactura que en las maquiladoras. Sin embargo, podría ser el inicio de un cambio importante en la remuneración real en maquiladoras, con todo y los pequeños altibajos que se registran entre 1988 y 1993.

Para evaluar la conveniencia de utilizar las estadísticas sobre la remuneración total de los obreros (que incluye una estimación problemática de las prestaciones sociales promedio), es conveniente comparar estos datos con otros sobre las prestaciones que realmente reciben los trabajadores; estos datos se obtienen de una encuesta que fue aplicada en las plantas maquiladoras de Tijuana, Baja California, la cual forma parte de un proyecto sobre el mercado de trabajo en las maquiladoras, realizado por la Secretaría

de Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte en 1990. Si el monto de salarios y prestaciones recibidos por los trabajadores, según la encuesta, son más cercanos a las estadísticas sobre remuneración total, sería un argumento en favor del uso de esta medición; y viceversa si los resultados de la encuesta se acercan más a los datos de los meros salarios.

Jorge Carrillo y Jorge Santibañez,<sup>9</sup> en una parte del estudio arriba mencionado reportan, entre otras cosas, datos (señalados por los gerentes de las plantas maquiladoras) sobre los salarios y las prestaciones en las maquiladoras de tres ciudades, proporcionados por los gerentes de las plantas maquiladoras. Carrillo y Santibañez miden los salarios y prestaciones semanales del personal directo, aclarando que se incluyen en el salario todas “aquellas prestaciones integradas al pago (cheque)”; también, que el “personal directo no está compuesto solamente por operadores, sino por jefes de línea, inspectores de línea, jefes de grupo, inspectores de calidad y, en muchos casos, trabajadores de mantenimiento, entre otros.”<sup>10</sup> Asimismo muestran su hallazgo, según el cual en 437 empresas de Tijuana, el pago semanal promedio al personal directo era de \$185 100 pesos, en 112 empresas de Ciudad Juárez era de \$165 500; y en Monterrey, de \$96 300.

¿Cómo se comparan los resultados de esta encuesta con las estadísticas que se han utilizado a lo largo de este análisis? La comparación no es fácil, porque hasta ahora se han presentado los datos como promedios nacionales, en términos reales, por persona, por día, separando obreros de técnicos y empleados. Sin embargo, las estadísticas se pueden hacer compatibles con los datos de la encuesta, sumando salarios de obreros y técnicos —para medir el salario del personal directo— y presentándolos semanalmente,

<sup>9</sup> Jorge Carrillo y Jorge Santibañez, “Sección Cuarta. Calidad en el Empleo” en Jorge Carrillo V., coord., Condiciones de Empleo y Capacitación en las Maquiladoras de Exportación en México (México: STPS/COLEF 1993), incisos “A. Salarios y B. Prestaciones”, 135-150.

en pesos corrientes de 1990. Entonces sólo persiste el problema que implica comparar un promedio nacional con el de tres ciudades.

La cifra, que se construye con la estadística nacional, sobre el salario semanal promedio nacional del personal directo es \$129 945 pesos y \$193 501 para remuneraciones totales.<sup>11</sup> La encuesta reporta percepciones salariales en Tijuana, Ciudad Juárez y Monterrey. Un promedio de las tres ciudades sería de \$148 967. Este número está mucho más cerca de la cifra nacional sobre salarios que de la cifra sobre remuneraciones, hay una diferencia de \$19 022 pesos entre el promedio de la encuesta y el promedio nacional de salarios, lo cual tiene que ver con el hecho de que la encuesta incluye algunas prestaciones sociales y, por lo mismo, debe ser mayor que el promedio nacional de salarios. En cambio, hay una diferencia de \$44 534 pesos entre el promedio nacional de remuneraciones totales y la encuesta.

Esta medida es muy aproximada, pero constituye una base empírica que complementa las otras razones ya expuestas para medir salarios, sin prestaciones sociales, en vez de medir remuneración total. Desgraciadamente, no se puede hacer una estimación más fina sobre la base de los salarios de la encuesta porque, cuando se presentan los datos más detalladamente, por rangos, no se informa sobre cuántos trabajadores hay en cada rango.<sup>12</sup> Sin embargo, los autores comparan los salarios

---

<sup>10</sup> *Ibid.*, 135. No especifica exactamente qué prestaciones se incluyen en el salario.

<sup>11</sup> Basado en las estadísticas del INEGI "Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación" para 1990, se calcula la masa de salarios semanales (\$55 434 202 088.34) y remuneraciones (\$82 515 307 393.11); dividido por el personal directo (426 434 obreros y técnicos).

<sup>12</sup> Carrillo y Santibañez, "Sección cuarta...", 137. Se presenta información sobre el nivel de salarios y prestaciones en cuatro rangos: de \$65 000 a \$100 000, de \$101 000 a \$130 000, de \$131 000 y \$200 000 y arriba de \$201 000, pero con un número menor de casos: 146 empresas de Tijuana, 83 empresas de Ciudad Juárez y 20 empresas de Monterrey. La distribución por cuartil y ciudad es la siguiente: en Tijuana, el 14.2 por ciento, entre 65 y 100 mil; el 23.3 por ciento, entre 101 y 130 mil; el 52.7 por ciento, entre 131 y 200 mil; y el 9.8 por ciento, arriba de 201 mil pesos. En Ciudad Juárez, el 27.3 por ciento, entre 65 y 100 mil; el 46.1 por ciento, entre 101 y 130; el 20.4 por ciento, entre 131 y 200 mil; y el 6.2 por ciento, arriba de 201 mil pesos. En Monterrey, el 76.1 por ciento, entre 65 y 100 mil; el cero por ciento entre 101 y 130 mil; el 23.9 por ciento entre 131 y 200 mil; y el cero por ciento arriba de 201 mil pesos.

promedio con el salario mínimo; afirman que "...la maquiladora promedio en conjunto paga 1.5 veces más del salario mínimo[...] este salario es el promedio para todo el personal directo [...] por tanto, sería más adecuado comparar este promedio con los salarios profesionales [...] pagan 0.8 veces más del salario profesional."<sup>13</sup>

En conclusión, en esta sección se vio, en términos reales, cómo se ha venido disminuyendo el salario (sin prestaciones) pagado en las empresas maquiladoras hasta el año de 1992. Si se miden las remuneraciones totales, en vez de sólo el salario, resulta que la tendencia descendente se detiene en 1988 y se empieza a revertir muy lentamente. Después de considerar detalladamente ambas opciones, se decidió que resulta más confiable trabajar sobre la base de salarios, no remuneraciones. También se constató la distancia abismal que existe no sólo entre salarios sino también en prestaciones entre las maquiladoras y la industria manufacturera nacional.

No basta, sin embargo, haber demostrado que la estructura salarial de las maquiladoras es esencialmente diferente que la de la industria manufacturera. Para explicar su política salarial, hay que saber a qué sí se parece y por qué. Éste será el objetivo de las siguientes secciones.

### **3. SALARIO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA *VERSUS* EL SALARIO MÍNIMO**

#### **3.a. Salario mínimo promedio en zonas de maquila**

En México los salarios industriales han guardado históricamente una relación con el salario mínimo; si bien éste ha regido eficientemente sólo el nivel de los salarios más bajos del sector manufacturero, es el punto de referencia para los demás salarios. Aun durante las épocas de mayor inflación, cuando pierde su sentido original —de ser

<sup>13</sup> *Ibid.*, 137.

suficiente para satisfacer las necesidades normales de una familia, en el orden material, social, cultural y educativo—, sigue siendo el punto de referencia más común para medir los demás salarios, en múltiplos del mínimo. Por eso es pertinente preguntar ¿qué tanto más del mínimo se paga en las maquiladoras?, ¿a partir de cuándo?, y ¿representa un cambio significativo en la política salarial de esta industria?

Para contestar estas preguntas, hay que decidir, en primer lugar, con qué salario mínimo se debe establecer la comparación, porque hay mínimos de diferentes tipos; para ello, se requieren algunos antecedentes. Si bien, en un principio, las juntas municipales se encargaban de fijar los salarios mínimos, a partir de 1963, el sistema adquirió carácter nacional. La Comisión Nacional de Salarios Mínimos (CNSM) dicta las resoluciones sobre los montos a los cuales deben llegar éstos, aunque un primer proceso se lleva a cabo en el nivel de las Comisiones Regionales, en ambos casos, con representantes del gobierno, los sindicatos y los patrones. Desgraciadamente, a partir de 1983, la CNSM dejó de publicar los índices regionales de precios, de las diferentes zonas geográficas, a partir de las cuales se justificaban los aumentos en los salarios mínimos regionales.<sup>14</sup>

Había un total de 111 zonas salariales, dentro de las que se fijaban tres diferentes tipos de salarios mínimos: uno “general”, otro “para trabajadores del campo” y un tercero para los llamados “profesionales”. A partir de 1977 se tendió a reducir las diferencias entre estos salarios mínimos, tanto de las diferentes zonas como entre los del campo y la ciudad. Para 1981, se había eliminado esta última diferencia y, paulatinamente, hasta 1986, disminuyó el número de zonas salariales, que fue cuando se detuvo el proceso, dejando sólo tres salarios mínimos generales, según las áreas geográficas.

---

<sup>14</sup> Se sustituye el índice de la CNSM con el Índice de Precios al Consumidor del Banco de México a partir de 1983.

Por estas razones, sería incorrecto hablar de un sólo salario mínimo “general” para todo el país. En todo caso, se puede sacar un promedio nacional de los mínimos de las diferentes zonas; sin embargo, cabe aclarar que este promedio no es un salario mínimo legal. El promedio nacional es y ha sido menor que el salario mínimo de las zonas de la frontera norte, donde el costo de la vida es más alto que en el resto del país. Por lo tanto, no tiene sentido comparar el salario pagado en las maquiladoras con el promedio nacional de todos los salarios mínimos generales, ya que no es el parámetro legal correspondiente.

La solución es construir *ad hoc* un salario mínimo promedio en zonas de maquila para compararlo con los salarios pagados en las maquiladoras. Éste sirve para ponderar el salario mínimo general de cada zona, donde hay empresas maquiladoras, con el número de obreros en las maquiladoras de las mismas zonas, lo cual da como resultado un mínimo legal que puede aplicarse al conjunto de la industria maquiladora. Además de estas comparaciones en el nivel nacional, se harán otras en el nivel municipal, directamente entre los mínimos zonales y los salarios allí pagados para detectar, de la manera más exacta, la relación que guarda el salario mínimo y el salario pagado en maquiladoras.

Lo primero que se observa en la Gráfica 8, Salario Real en Maquiladoras y Salario Mínimo en Zonas de Maquila, es que pagar más del mínimo no significa un aumento en términos reales, ya que el salario mínimo ha perdido el 70 por ciento de su poder de compra entre 1976 y 1992. Esto opaca, incluso, la dramática situación de las maquiladoras, donde el salario pagado a los trabajadores ha perdido el 45 por ciento de su poder de compra. Éste es el contexto en que se empieza a pagar más del salario mínimo en la industria maquiladora, es decir, no hay un aumento, sino cuando el salario mínimo real ha perdido 22 puntos, en un índice de 100 (véase Tabla VIII).

**Gráfica 8**  
**SALARIO REAL MAQUILADORAS Y SALARIO MÍNIMO EN ZONAS DE MAQUILA**



Anteriormente, la política de las empresas maquiladoras era pagar menos que el salario mínimo, así en 1975, existía una diferencia del 5.2 por ciento entre el salario de las maquiladoras y el mínimo, la cual se redujo gradualmente hasta eliminarse en 1981. El contexto a nivel nacional en el cual se pagaba menos del mínimo era de ascenso en el salario mínimo real en años anteriores, aunque en la gráfica se pueden ver nada más los últimos dos años de esta tendencia, 1975 y 1976. En vez de pagar el mínimo que iba en aumento, las maquiladoras ajustaron sus salarios un poco abajo del salario legal.

Después de un descenso de 18 puntos en el índice del salario maquilador, en 1980-1981 se equipararon ambos salarios; de allí en adelante, se desnivelaron paulatinamente hasta llegar, al otro extremo en 1993, cuando el salario pagado en las maquiladoras superó en un 70.1 por ciento al salario mínimo legal. Es importante acordarse de que estas cifras sobre los salarios de los trabajadores incluyen conceptos adicionales como por ejemplo pagos por tiempo extra, aguinaldo y bonos de productividad, por lo que deberían estar arriba del nivel mínimo.

El año de 1982 destaca por ser un parteaguas entre la práctica de pagar menos *versus* la práctica de pagar más del salario mínimo. Sube el salario pagado en

maquiladoras en comparación con el salario mínimo. Pero es preciso advertirle al lector que el punto en la gráfica es un espejismo, producto de una serie de confusiones y falsas expectativas. En 1982 no se supo el verdadero nivel del salario mínimo hasta finales del año, por lo que el salario maquilador puede haber aumentado durante 1982 en función de un mal entendido.

Desde el 22 de marzo del mismo año se había publicado en el *Diario Oficial* una Resolución de la Secretaría de Trabajo y Previsión Social declarando un aumento de emergencia, retroactivo al 18 de febrero; sin embargo, el Congreso de la Unión no lo autorizó hasta finales de octubre, cuando el Consejo de Representantes de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos se reunió y, de esta manera, se evitó que el aumento de emergencia entrara formalmente en vigor hasta el 10. de noviembre.<sup>15</sup>

La diferencia que registra la gráfica en 1982 entre el nivel del salario pagado en las maquiladoras y el salario mínimo se debe a que se calculó el salario mínimo con base en el aumento a partir de noviembre, cuando entró en vigor. Sin embargo, de haberlo calculado a partir de febrero, como estableció la Resolución, el mínimo hubiera superado el salario pagado en maquiladoras, produciendo un saldo negativo de -1.5 por ciento para ese año. El problema, por suerte, se circunscribe a un solo año. A partir del 1983 se puede afirmar, inequívocamente, cuál es el mínimo y establecer que a partir de esa fecha se paga más una cifra superior a éste en las maquiladoras. Por eso, hay que tomar las cifras de 1982 con mucha reserva; conviene, más bien, referirse a 1983 como el inicio de la nueva práctica salarial.

### **3.b. Teorías del salario mínimo *versus* el salario manufacturero**

---

<sup>15</sup> Los salarios mínimos se fijaban una vez cada dos años hasta terminar el bienio 1974-1975; de 1976 en adelante su periodo de vigencia se redujo a un año. Debido al inusitado embate de la inflación, a partir de 1973, fue considerado necesario decretar un aumento de emergencia en el salario mínimo en las siguientes fechas: el 17 de septiembre de 1973, el 8 de octubre de 1974, el 10. de octubre de 1976, el 10. de noviembre de 1982 y el 14 de junio de 1983.

¿A qué se debe que el salario pagado en la industria maquiladora haya permanecido abajo del nivel mínimo legal durante seis años, de 1975 a 1980?, ¿cómo se explica que haya disminuido en términos reales durante cinco años consecutivos, de 1977 a 1981, junto con el salario mínimo? y, si bien a partir de 1982-1983 el salario es superior al mínimo legal ¿por qué continúa su caída durante una década más, con una trayectoria semejante a la del salario mínimo? Hay que explicar por qué durante los primeros seis o siete años después del pico de 1982 —si bien se separa un poco del mínimo— no logra librarse por completo más de esta influencia tan negativa.

No es la primera vez en la historia del país que el salario mínimo disminuye durante un periodo prolongado de tiempo, pero es única por la peculiar reacción que tuvo la industria maquiladora ante la caída del salario mínimo. En vez de producir un aumento a corto plazo en los salarios industriales, como ha sido históricamente la respuesta de la industria manufacturera a una pérdida en el salario mínimo real, los salarios en las maquiladoras han seguido hacia abajo durante dieciséis años consecutivos.

Carlos Márquez<sup>16</sup> hizo un análisis de regresión entre el salario mínimo legal y el “salario real de base” de la Ciudad de México, para los años 1939 hasta 1977. Encontró que el salario “base”—el promedio aritmético de los tres salarios más bajos pagados en 33 ramas del sector manufacturero— estuvo fuertemente asociado con el salario mínimo legal, siendo éste el que probablemente determina aquél. Las excepciones a esta regla se dan en los casos en que el salario mínimo real experimenta cambios durante dos años consecutivos, produciendo de esta manera una disminución en la relación entre estas variables. Cuando baja el nivel del salario real de base —porque pierde poder adquisitivo el salario mínimo que lo rige— aumenta el número de puestos de trabajo con

---

<sup>16</sup> Carlos Márquez, “Nivel del salario y dispersión de la estructura salarial (1939-1977)”, *Economía Mexicana*, no. 3 (1981): 50-54. Captadas, en este caso, por la Secretaría de Programación y Presupuesto en su “Encuesta Anual sobre Trabajo y Salarios Industriales”.

salarios mayores al mínimo. O sea, una reducción en el salario mínimo real se traduce, después de un periodo de dos años, en modificaciones en sentido inverso en el salario promedio industrial.

Jesús Reyes Heróles G.G.<sup>17</sup> compara los salarios mínimos y los salarios medios reales de la industria manufacturera de la ciudad de México desde 1940 hasta 1976. De la década de los cuarenta hasta los primeros años de los cincuenta la caída de los salarios mínimos reales fue drástica y tuvo el efecto de jalar los salarios promedio reales hacia abajo hasta 1946; pero, a partir del sexto año, se revirtió el sentido, subiéndose el nivel de los salarios pagados. Durante un periodo intermedio, se estabilizaron las categorías ocupacionales en este nivel de dispersión salarial alta, caracterizado por mantener grandes diferencias entre los salarios mínimo y medio. Desde los últimos años de la década de los cincuenta, la diferencia entre los niveles salariales de las ocupaciones empezó a reducirse de nuevo, hasta llegar a un estrecho paralelismo entre el salario mínimo y medio a finales de 1976, debido a la escalada constante del salario mínimo real, que hizo que se redujeran los salarios medios.

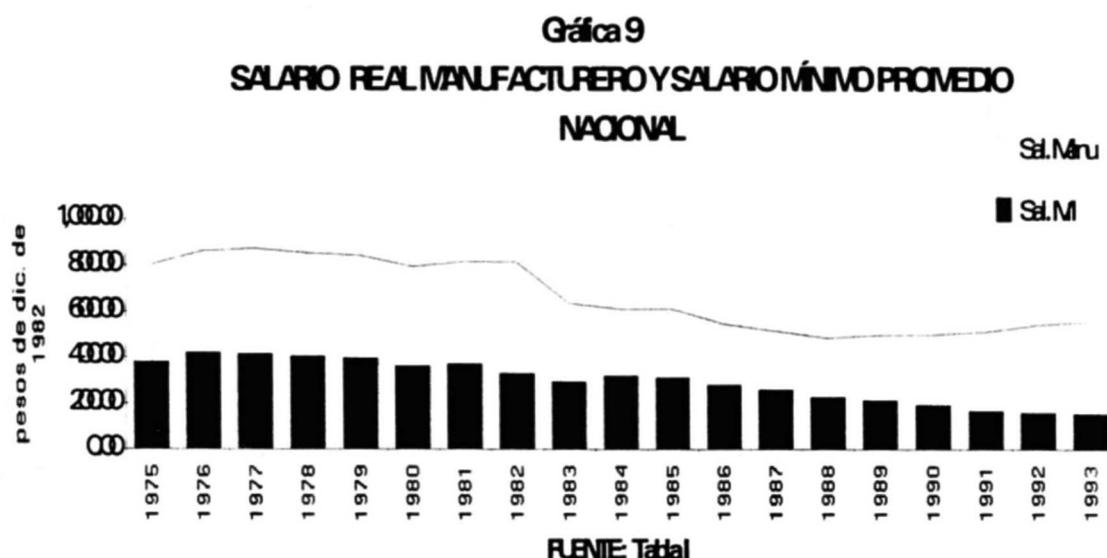
Según ambos autores, es de esperarse que un descenso de los salarios mínimos reales se traduzca en una mayor apertura del abanico salarial, —más puestos de trabajo remunerados con salarios por arriba del mínimo legal— y, por lo tanto, en un aumento del salario promedio industrial. También coinciden en que cuando el cambio se da en sentido inverso y el salario mínimo real aumenta, no disminuye el salario promedio con la misma intensidad. Márquez atribuye este fenómeno a la fuerza estabilizadora del sindicalismo, mientras que Reyes Heróles lo atribuye a las características del sector

---

<sup>17</sup> Jesús Reyes Heróles G.G., *Política macroeconómica y bienestar en México* (México: Fondo de Cultura Económica, 1983), 90-92. Con base en la "encuesta anual sobre trabajo y salario industriales" de la SPP.

moderno de la economía *versus* el sector tradicional, que evitan que el salario promedio pueda bajar junto con el salario mínimo real.

Mientras Márquez señala un periodo de dos años para producir un cambio abrupto en la dispersión salarial, en caso de un descenso en el nivel del salario mínimo real, Reyes Heróles señala un tiempo de seis años. Esta diferencia se debe a que Márquez compara el “salario base” con el salario medio de los demás puestos arriba del nivel base, mismos que son más susceptibles a la movilidad salarial por requerir de un mayor grado de calificación, lo cual es escaso en el mercado de trabajo. En cambio, Reyes Heróles, al promediar todos los salarios industriales, reduce la velocidad con que aumentan los salarios industriales como respuesta a una pérdida en el salario mínimo real, porque incluye el salario de los puestos más bajos, el cual se asocia con el mínimo legal. Para el periodo 1975 a 1993, la Gráfica 9 Salario Real Manufacturero y Salario Mínimo Promedio Nacional continúa, de alguna manera con, las series de datos analizadas por los autores antes citados, quienes relacionan los salarios promedio industriales con los salarios mínimos. Para esta comparación con la industria nacional, se utiliza el promedio de los mínimos generales de las diferentes zonas del país. En la gráfica se observa no sólo la diferencia abismal entre ambos salarios, sino —viendo más minuciosamente—, cierto desfase entre los movimientos del salario mínimo y el manufacturero, sobre todo a principios y a finales del periodo estudiado.



Si bien hay alguna relación entre ambos salarios, predominan las diferencias. Por un lado, cuando sube durante un año el salario mínimo (1976), el salario manufacturero sube durante dos años (1976-1977). Por otro lado, cuando el salario mínimo desciende durante nueve años consecutivos (1985-1993), el salario en la industria manufacturera baja durante sólo tres años (1986-1988); después de 1988, ambos salarios se separan. Este fenómeno, más la distancia absoluta entre ambos trazos, representa el grado de independencia del salario manufacturero frente a los dictados del salario mínimo.

Esto es congruente con lo que Reyes Heróles describe acerca de los antecedentes en la industria manufacturera, es decir el salario promedio en manufacturas sigue la tendencia de ir hacia abajo, establecida por el salario mínimo durante seis años (de 1983 a 1988), para posteriormente girar en sentido contrario. Contrasta marcadamente con lo que sucede en la industria maquiladoras donde, como se vio en la Gráfica 8, el salario sigue irremediabilmente descendiendo, junto con el salario mínimo, durante dieciséis años.

¿Cómo explicar las diferencias entre el comportamiento del salario industrial *versus* el mínimo? Márquez y Reyes Heróles las atribuyen principalmente al grado de calificación de los trabajadores. Los puestos menos calificados reciben el salario mínimo, independientemente de si éste sube o baja. Los puestos más calificados, arriba del nivel base, se libran del efecto depresor de un salario mínimo en descenso: se de a corto plazo, si se trata de salarios correspondientes a puestos calificados y, a mediano plazo si se trata de una combinación de puestos calificados y no calificados.

La explicación del comportamiento salarial de la industria maquiladora se hallaría, según este marco de referencia, fundamentalmente en la composición técnica de la fuerza de trabajo empleada por las maquiladoras, que es casi exclusivamente de obreros no calificados. Esto es, por lo menos en parte, lo que ha permitido implementar una política salarial tan aberrante en la industria maquiladora, en comparación con el resto de la industria manufacturera. En la industria maquiladora, que ocupa una proporción mucho mayor de personal no calificado, es posible reducir el salario real, no a corto o mediano sino a largo plazo, apoyado en el movimiento descendente del salario mínimo

Si las variables “sindicalismo” y “sector moderno” debieran atenuar los movimientos descendentes del salario promedio, su ausencia es clave para explicar lo que sucede en la industria maquiladora. La ausencia de un verdadero sindicalismo o la presencia de un falso sindicalismo es, sin duda, un factor que contribuye a este fenómeno de reducción prolongada del salario real. Por ello, en el siguiente capítulo se verá con lujo de detalle cómo el sindicalismo “fantasma” ayuda a instrumentar la política de reducción salarial de las maquiladoras.

Para decidir sobre la naturaleza moderna o tradicional —premoderna o posmoderna— de la industria maquiladora, habría primero que examinar más de cerca la

práctica de pagar salarios menores que el mínimo legal en esta industria. Luego, comparar el resultado de estas prácticas, o sea, el salario pagado en maquiladoras con el de otros sectores de la economía nacional, donde predomine el trabajo formal e informal.

A partir de la idea de que el descenso anómalo en el salario de las maquiladoras se debía a una reducción del número de “horas hombre trabajadas”, se aplicó una prueba de regresión simple entre el índice de las horas trabajadas y el índice del salario real en maquiladoras. Sin embargo, el resultado de la regresión fue un coeficiente de determinación de sólo 0.4, que no es significativo, por lo que se puede afirmar que la diferencia entre el salario pagado y el salario mínimo no se debe a una reducción cíclica de los contratos de maquila.

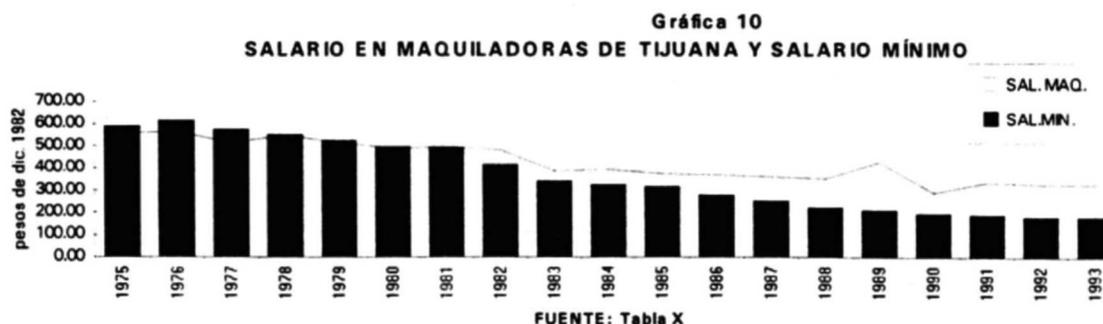
### **3.c. Salarios mínimos en cuatro municipios**

¿Cómo, entonces, explicar esta política de pagar, primero, un poco menos del salario mínimo; luego, el mínimo; y finalmente, más que el mínimo? Para contestar esta pregunta, se examinará más detenidamente la situación de los salarios, en ciertos municipios, ramas y se confrontará con otros sectores de la economía.

El examen pormenorizado de los datos, municipio por municipio, revela algunas diferencias interesantes entre el nivel del salario pagado en maquiladoras y la relación que guardan con el mínimo legal de sus respectivas zonas, que ayuda a enriquecer la explicación general, arriba esbozada, de la política salarial.

En la Gráfica 10, Salario en Maquiladoras de Tijuana y Salario Mínimo, podemos ver que el salario pagado fue menos que el mínimo legal, durante los primeros seis años del periodo, tal vez porque hasta 1976 iba en aumento el salario mínimo real, o porque Baja California Norte era la zona que contaba con los salarios mínimos más altos de México. El déficit del salario pagado en maquiladoras, con respecto al mínimo, llegó a -10.2 por ciento en 1977. Sin embargo, en ese año se empezó a aplicar una nueva

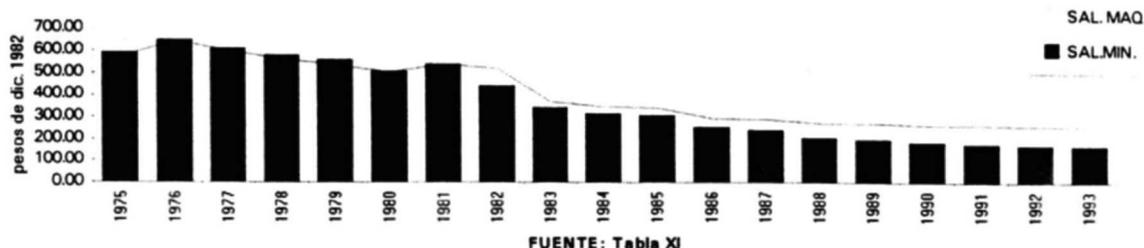
norma de la CNSM, según la cual se debía equiparar el salario de esta zona con el de las otras zonas de maquila.



Para 1981, el saldo del salario pagado en maquila fue, por primera vez, positivo, porque el salario mínimo real había descendido 19.9 puntos durante este periodo, comparado con 12 del salario maquilador (véase los índices correspondientes en la Tabla X). Es fácil observar, durante el resto del periodo, que el salario mínimo pierde más que el salario pagado en maquiladoras. Aun así, resulta interesante medir estos movimientos para poderlos comparar más adelante con los de otros municipios. Durante la coyuntura de la crisis, de 1981 a 1987, el salario mínimo bajó 39 puntos y el maquilador 24.1; y, en el periodo de la apertura de 1987 a 1993, mientras que el primero perdió 11.8 puntos, el segundo sólo bajó 6.5 puntos en su índice.

La Gráfica 11, Salario en Maquiladoras de Ciudad Juárez y Salario Mínimo, también registra saldos negativos hasta 1980; sin embargo, revela una política de mayor observancia del salario mínimo porque la diferencia entre salario pagado y mínimo, pues de menor monto que en el caso de Tijuana. Por ejemplo, el máximo diferencial fue de 4.1 por ciento en 1979; incluso, el fuerte aumento del salario mínimo que se decretó en 1981 con la finalidad de emparejar esta zona con Baja California, se pagó en la industria maquiladora de esta región.

Gráfica 11  
SALARIO EN MAQUILADORAS DE CD. JUÁREZ Y SALARIO MÍNIMO



Aun cuando, en este primer periodo, el salario mínimo bajó menos que en Tijuana, 17.1 puntos, el salario pagado en maquiladoras perdió 16.3 puntos (véase la Tabla XI). El salario maquilador de Ciudad Juárez continuó bajando, cerca del nivel del mínimo, demostrando que respetar el salario mínimo legal es un arma de doble filo. Durante la coyuntura de la crisis, el mínimo perdió 46.2 puntos, y el maquilador, 38.8 —mucho más que las otras ciudades fronterizas—; y en el periodo de la apertura, el mínimo perdió todavía 11.1 puntos más y el maquilador 5.1.

En la Gráfica 12, Salario en maquiladoras de Matamoros y salario mínimo, se puede apreciar el hecho de que, desde 1977, los salarios en estas maquiladoras son superiores al mínimo; nunca vuelven a caer abajo del mínimo legal. Esto, a pesar de que el salario mínimo de Tamaulipas recibe aumentos superiores al resto de la frontera, con el objetivo de nivelarlo con respecto resto de ésta. Sin embargo, no por eso se salva Matamoros de la pérdida del salario real.

Gráfica 12  
SALARIO EN MAQUILADORAS DE MATAMOROS Y SALARIO MÍNIMO



Hasta 1981, el salario mínimo disminuye 12.9 puntos, y el salario pagado en maquiladoras se reduce en 14.4 puntos. Si bien cae el nivel del salario mínimo 43.5 puntos durante la coyuntura de la crisis y 14.7 más en la apertura, la pérdida neta en maquiladoras es de sólo 10.6 puntos en los dos periodos: el salario maquilador bajó 27.2 en la coyuntura de la crisis pero volvió a recuperar 16.6 durante el periodo de la apertura.

La Gráfica 13, Salario en Maquiladoras de La Paz y Salario Mínimo, revela una situación distinta a los casos anteriores, en la cual se pagaron sistemáticamente salarios menores que el mínimo hasta 1985, (con la excepción de 1982); o sea, el salario estuvo significativamente por debajo del nivel mínimo durante nueve años, llegando al extremo en 1978 de un déficit de -19.5 por ciento.



Sin embargo, es importante notar que en 1981 se uniformó el salario mínimo de La Paz con el de Tamaulipas. Por esta razón, el salario mínimo real no perdió prácticamente nada de su valor adquisitivo durante el primer sub-periodo, hasta 1981 sólo -0.3 puntos. Las fuertes alzas en el salario mínimo tuvieron el efecto de incrementar las percepciones salariales, aun cuando no se pagaba el salario íntegro en las maquiladoras; el mínimo jaló al salario maquilador para arriba hasta 1982, cuando llegó a su cenit, en marcado contraste con lo que ocurría en otras zonas; donde, para ese entonces, el salario mínimo había perdido una buena parte de su poder adquisitivo y

jalaba los salarios pagados en maquiladoras hacia abajo. Sin embargo, el desplome que sufrieron después ambos salarios fue tremendo. Para 1987, el salario mínimo había perdido 47.8 puntos y el maquilador, aún más: cayó 51.6 puntos entre 1981 y 1987. En la apertura de 1987 a 1993 el mínimo bajó otros 20.4 puntos y el salario maquilador 11.5.

En resumen, el haber desagregado los promedios salariales para examinar los datos ciudad por ciudad, permite reconocer grandes diferencias entre el comportamiento del salario mínimo y del salario maquilador en las diferentes zonas; pero también ayuda a identificar algunas tendencias comunes. Por ejemplo, se percibe una clara relación entre los salarios mínimos y los salarios medios en las maquiladoras de diferentes zonas: los salarios pagados en maquiladoras se mueven en función del salario mínimo; puede ser hacia abajo o hacia arriba de este nivel, pero siguiendo la misma tendencia que auél. También se ha podido constatar la existencia de importantes diferencias en las zonas que sólo se explican a nivel local, sin que por ello se niegue la influencia de otros factores generales, nacionales o incluso internacionales.

En toda la industria maquiladora, tanto en su promedio nacional como en el de las diferentes zonas, sucedió que, cuando subieron los salarios mínimos reales en 1975 y 1976, el salario pagado en las maquiladoras cayó por debajo de este nivel. Probablemente esto se explique por el contexto nacional —durante todo el sexenio del Presidente Luis Echeverría Álvarez,— en el cual se dio un aumento prolongado del salario mínimo, que llegó a niveles relativamente altos, sobre todo cuando se considera que la sobrevaluación del peso frente al dólar aumentaba aún más el salario en dólares. Entonces, se desató una especie de guerra entre ciertos sectores de la iniciativa privada y el gobierno nacional que puede haber influido en la decisión de no pagar el mínimo legal

en las maquiladoras. Fue un factor nacional lo que dio cohesión a la política salarial de las empresas maquiladoras en todo el país.

En cambio, cuando los aumentos en el salario mínimo se dieron sólo en ciertos momentos y en ciertas zonas, para nivelar los salarios mínimos en la frontera norte con otras zonas caras del país, dentro de un marco nacional de contención salarial como el que caracterizó el sexenio del Presidente José López Portillo, la reacción de la industria maquiladora fue de más aceptación. En un plazo muy breve, Ciudad Juárez se emparejó con la zona de Tijuana, sin por ello bajar los salarios de las maquiladoras. Sin embargo, en La Paz, donde fue más prolongado el proceso de equiparación, si bien aumentaron los salarios reales pagados en maquiladoras, hubo un persistente déficit *vis à vis* el mínimo. Sólo en Matamoros, junto con los aumentos del salario mínimo, se dieron aumentos del salario maquilador por encima del nivel obligatorio, hecho que, seguramente, se puede atribuir al poder de negociación de los sindicatos. Por estas reacciones tan distintas, se empieza a notar la influencia de factores netamente locales.

Cuando el salario mínimo real baja y hace descender con él los salarios pagados en maquiladoras, aparecen diferencias muy grandes en la reacción local del salario maquilador, según la zona —mucho más grandes que las diferentes reacciones al aumento en el salario mínimo—. Los salarios mínimos bajaron de manera semejante, aunque a diferentes ritmos, en las cuatro zonas: para 1993 habían bajado 70.7 puntos en Tijuana, 74.4 en Ciudad Juárez, 71.1 en Matamoros y 68.5 en La Paz. Sin embargo, la reacción del salario maquilador frente a este movimiento del salario mínimo tuvo enormes variaciones: bajó en Tijuana 42.6 puntos; en Ciudad Juárez, 61.2; en Matamoros, 25; y en La Paz, 63.1 puntos. Tal vez el dato que mejor resume esta diversidad en la reacción de las diferentes zonas al descenso del mínimo legal, es el monto del salario real pagado en las maquiladoras. En 1993, en Tijuana se pagaba

\$324.28, que es un 79 por ciento más que el salario mínimo legal; en Ciudad Juárez, sólo \$257.06, 54.3 por ciento arriba del mínimo; en Matamoros, \$401.95 pesos constantes, 170.9 por ciento más que el mínimo; y en La Paz, apenas de \$179.16, equivalente a 26.5 por ciento más que el mínimo.

No es posible explicar a fondo cada una de estas diferencias locales, porque implicaría analizar con mucha atención las condiciones del mercado de trabajo, la situación política, social, económica y sindical, etc. de cada municipio. No obstante, esta diversidad constata el hecho de que las determinantes del salario de las maquiladoras son, por lo menos en parte, de carácter local. En las diferentes tendencias regionales, el cambio de la política salarial de las maquiladoras, respecto del salario mínimo, está relacionado con la pérdida en el poder adquisitivo del salario mínimo.

La devaluación de 1982 también se relacionó con el cambio en la política de las maquiladoras —de pagar el salario mínimo o menos a pagar más del mínimo—, sin embargo, este vínculo existió en la medida en que significó una aceleración de la inflación y de la pérdida del poder de compra del salario real, y no porque la devaluación haya facilitado el pago de mayores salarios por parte de empresarios extranjeros, por haber reducido su monto en dólares.

La coincidencia temporal entre la devaluación de 1982 y el salario que se pagó en las maquiladoras está más claro en el caso del promedio nacional que en el de los salarios de las diferentes zonas. En Matamoros y, en menor grado, en Tijuana, la distancia entre salario pagado y salario mínimo aumentó desde antes de la devaluación, mientras que en La Paz el salario pagado por las maquiladoras siguió abajo del mínimo hasta mucho después de esta devaluación. Es decir, la devaluación de 1982 no se tradujo, en la mayoría de las zonas, en un alza de los salarios de la industria maquiladora en todas las zonas salariales.

La única manera cabal de explicar el contraste entre estas alzas en el nivel de los salarios pagados y el mínimo en las diferentes zonas, es mediante la pérdida del poder adquisitivo del salario mínimo. O sea, el alza de salarios por encima del mínimo no se da de manera independiente de la caída en el salario real, sino con varios años de atraso. Y sucede por la necesidad real y objetiva de la clase obrera, que de una manera u otra, es transmitida a los empresarios.

Lógicamente, también el déficit en los salarios pagados *versus* el mínimo se explica en función del poder adquisitivo del salario. El déficit que caracterizó la industria maquiladora hasta el año 1979, fue una consecuencia de los aumentos en el salario mínimo real hasta finales de 1976, los cuales, a su vez, provocaron una reacción contraria en el nivel del salario pagado hasta ese año. En vez de compensar inmediatamente la pérdida en el salario mínimo real, que empezó a partir de 1977, dicha compensación se hizo esperar hasta 1982-1983 e incluso más tarde en la zona de Baja California Sur.

Todo lo anterior permite afirmar que no existe una sola política salarial para toda la industria maquiladora, determinada exógenamente, la cual se impone en todas partes de la misma manera. Si bien hay elementos comunes —necesidades y acuerdos— también hay reacciones e interacciones a nivel local que determinan hasta qué punto la política se puede aplicar; qué tan arriba o abajo del mínimo legal puede moverse el salario maquilador.

Es esta reacción desde abajo, frente a la política de reducción salarial impuesta por las empresas maquiladoras, la que determina en cada localidad el piso o el punto de quiebra del salario, más abajo del cual no puede seguir descendiendo. En este sentido, los trabajadores participan de alguna manera, —muy limitada por su falta de organización— en la definición de la política salarial de las maquiladoras, pues cuando el

salario llega a un punto tan bajo que no vale la pena presentarse en la fábrica, o cuando hay alternativas de empleo que pagan mejor, los trabajadores lo hacen sentir a través del ausentismo o la rotación; “negocian” con los empresarios mediante actos de esta naturaleza.

Desde luego, es mayor el impacto de la voluntad colectiva de los trabajadores, cuando se encuentran organizados en sindicatos que representan de alguna forma sus intereses. Se ha visto, en el caso de Matamoros, el impacto que tuvo el sindicalismo sobre la política salarial de las maquiladoras. Éste ha sido el único lugar donde, al mismo tiempo, hubieron aumentos en el salario mínimo real y, por encima de ellos, pagos mayores que el mínimo. Empero, donde no hay sindicato, de todas maneras hay un nivel, tope, bajo el cual el salario no puede caer. Éste se fija no sólo por la decisión de las maquiladoras, sino también por la de los trabajadores, decisiones que se basan en las condiciones locales.

Las empresas maquiladoras no tienen una sola política salarial que aplican de manera invariable en todo el país, sino una política de reducir de los salarios hasta ese nivel tope, que es el punto más bajo en el que están dispuestos a trabajar los obreros de la localidad; o sea, la política salarial se adapta a las condiciones locales, buscando el menor denominador. En eso las maquiladoras se comportan como empresas del sector informal o tradicional de la economía, en marcado contraste con la industria manufacturera moderna, en donde el salario promedio no sólo está muy por encima del salario mínimo sino que se mueve con bastante independencia de éste.

#### **4. LOS SALARIOS QUE SE PAGAN EN LOS GRANDES SECTORES DE LA ECONOMÍA Y EN LAS RAMAS DE LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA**

#### 4.a. Grandes sectores de la economía

Ya se ha visto que el desempeño del salario de la industria maquiladora no se compara con la industria manufacturera por lo que se puede afirmar que en el sector formal de la industria manufacturera nacional no se encuentra un precedente comparable. Entonces, ¿a qué actividad económica se asemeja la industria maquiladora? A continuación, — sobre la base de los datos de las *Cuentas Nacionales*, que cubre el universo de todas las empresas, tanto del sector formal como informal de la economía —, se confrontará la industria maquiladora con los grandes sectores de la economía mexicana, los cuales; es decir desde los establecimientos mayores hasta los individuos no constituidos en sociedad quienes trabajan de manera eventual.

Otra diferencia entre las *Cuentas Nacionales* y las demás fuentes aquí utilizadas, provenientes del INEGI, es que ésta mide las ‘remuneraciones’; esto es, salarios, sueldos, prestaciones, propinas y cualquier otra forma de pago, ya sea en efectivo o en especie<sup>18</sup> de todos los empleados juntos. Para garantizar la compatibilidad con las estadísticas de la industria maquiladora, éstas últimas se ajustaron para incluir los salarios de los trabajadores y técnicos y los sueldos de empleados, en adición a las prestaciones sociales. Lo que no se pudo ajustar, entre una fuente y otra, es el hecho de que *Cuentas Nacionales* incluye establecimientos menores (de cinco o menos empleados) y trabajadores sin pago fijo; ésto sesga la comparación porque en la industria maquiladora no existe este tipo de empresas ‘menores’, ni trabajadores familiares, por lo que su nivel de remuneraciones tenderá a ser más alto que el promedio en *Cuentas Nacionales*. La

<sup>18</sup> El sistema de Cuentas Nacionales de México mide la “Remuneración de asalariados” que, en el apartado V, define de la siguiente manera: “Incluye todos los pagos de sueldos y salarios realizados por los productores a sus obreros y empleados, así como las contribuciones a la seguridad social. Comprende también, las bonificaciones y los pagos por horas extras, primas, aguinaldos, gratificaciones, indemnizaciones, participación de utilidades, propinas y cualquier otra forma de pago, ya sea en efectivo o en especie, antes de efectuarle cualquier descuento por contribución a la seguridad social, impuestos, u otras deducciones análogas.”

Tabla XIV, Remuneración Media Anual en la Industria Maquiladora y en los Grandes Sectores de la Economía, y la Tabla XV, Remuneración en los Grandes Sectores de la Economía como Porcentaje de la Remuneración en la Industria Maquiladora, contienen todos los datos a los cuales se hace referencia a continuación.

Hubo una mejoría en el nivel del salario de todos los grandes sectores, en relación con el de la industria maquiladora, de 1974 a 1981, lo cual puede ser un reflejo del movimiento doble, en el cual, por una parte, se dio un alza generalizada en los salarios mínimos y, por otra, se pagó menos que el mínimo en la industria maquiladora. Sin embargo, a partir de 1982, todos los sectores de la economía nacional, sin excepción, perdieron posición frente a la industria maquiladora: por la combinación de devaluación/crisis y por la mejoría que se dio en los sueldos pagados a los empleados de las maquiladoras durante esta coyuntura.

El único sector que para 1992 se había recuperado totalmente fue el de “Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas”, pues incrementó el nivel de sus salarios hasta llegar a 222.6 veces la remuneración de la industria maquiladora. El sector de “Electricidad” tiene una remuneración más alta aún, pero descendiente. En el otro extremo se encuentran los salarios del sector de “Agricultura, caza, silvicultura y pesca”, en donde la remuneración equivale a una fracción de lo que se paga en la industria maquiladora y donde la caída del salario real todavía hasta 1992 no había parado.

Vale la pena analizar con más atención aquellos sectores que tradicionalmente representan mercados alternativos de trabajo para la mano de obra que labora en la industria maquiladora: para la mano de obra femenina, sobre todo, están los sectores de “Comercio al por mayor y al por menor y Restaurantes y Hoteles” y “Servicios

Comunales, Sociales y Personales”,<sup>19</sup> y para la mano de obra de sexo masculino los sectores de “Construcción” y “Transportes, almacenamiento y comunicaciones”. Es muy importante constatar que, si bien se pagaban salarios y sueldos competitivos en estos sectores de la economía antes de la devaluación de 1982, una década después, aún no habían logrado una efectiva recuperación en sus niveles de remuneración. De esta manera, no seguirían siendo una alternativa atractiva de empleo para los trabajadores de las maquiladoras, como alguna vez lo fueron.

Por ejemplo, en 1981, el sector de “Comercio, restaurantes y hoteles” pagaba el 95.1 por ciento de la remuneración de la industria maquiladora; sin embargo, para 1990, después de nueve años de crisis, descendió hasta el un 58 por ciento. Una situación análoga existe en el sector “Construcción”, en donde la remuneración cayó de 114.7 por ciento del salario maquilador en 1979, a sólo 62.2 por ciento en 1990. En la construcción aun cuando la caída en el nivel de las remuneraciones ha tocado fondo y apenas ha comenzado la recuperación, para 1992 sólo había subido dos o tres puntos porcentuales.

Para 1992, el nivel de la remuneración que es más parecido al de las maquiladoras es el de los sectores de Servicios y Transportes, aunque no siempre fueron tan parecidos. La remuneración en el sector Servicios ha variado mucho a lo largo de los años en relación con la remuneración de las maquiladoras: 80.1 por ciento en 1974; 115.5 por ciento en 1981; 77.7 por ciento en 1988; y 94.3 por ciento en 1992. Aunque hay movimientos dispares adentro del sector —comparando el principio del periodo con el final— la tendencia de la remuneración es ascendente. El sector “Transportes”

<sup>19</sup> Incluye Administración pública y defensa; servicios de saneamiento y similares, servicios sociales y otros servicios comunales conexos, servicios de diversión y esparcimiento y servicios culturales, servicios personales y de los hogares (de reparación, de lavandería y limpieza, servicios domésticos y personales), así como organizaciones internacionales. Son los servicios menos calificados, habiendo separado los servicios profesionales en otra categoría.

empezó con una remuneración del 112.7 por ciento con respecto a la de la industria maquiladora en 1974; subió a 132.9 por ciento en 1981; bajó a 96.7 por ciento en 1990; y volvió a incrementarse en 1992 a un 102.4 por ciento. Así, la remuneración desciende a lo largo del periodo; pasa de ser un sector bien remunerado, en comparación con la industria maquiladora, a tener un nivel equivalente al de ésta.

Finalmente, los otros dos grandes sectores, “Manufactura y Minería”, siempre han tenido mejor remuneración que la industria maquiladora. En el caso de la manufactura, esto no es el descenso en el salario de este sector sólo se circunscribió a una cierta época, de 1982 a 1987, y fue seguido por una importante recuperación, a partir de 1988, la cual inició antes y ha sido más cabal que en la mayoría de los sectores. De un nivel del 156 por ciento de la remuneración de las maquiladoras en 1981, bajó a 120.3 por ciento en 1987; sin embargo, para 1992 había vuelto a ser del 146.8 por ciento de las remuneraciones de la industria maquiladora. En cambio, la remuneración promedio en Minería fue de 172.9 por ciento de lo que se paga en la industria maquiladora en 1979; bajó apenas a un 106.9 por ciento en 1990, y para 1992, sólo había subido a 114 por ciento. La reconversión industrial que permitió la recuperación en la manufactura, no se dio dentro del mismo plazo de tiempo en la minería.

Es muy significativo que la remuneración en la industria maquiladora se ubique dentro de los rangos establecidos para estos cuatro sectores (Comercio, Construcción, Servicios y Transporte), porque en ellos predominan las actividades informales. Por ejemplo, en 1993, la tasa de informalidad en Comercio era de 58.3 por ciento; en Construcción, de 45.9 por ciento; en Servicios, de 51.2 por ciento; y en Transporte, de 52.3 por ciento.<sup>20</sup> Estos sectores, normalmente, se componen de establecimientos

<sup>20</sup> Secretaría de Trabajo y Previsión Social. Tendencias de la estructura, 66-69. Nótese que estos datos están elaborados con base en la Encuesta Nacional de Empleo.

pequeños, en los que las relaciones de trabajo se caracterizan por su temporalidad o estacionalidad, por las labores no calificadas y el pago de salarios menores, ya sea del salario mínimo legal o de lo pagado en otros sectores urbanos. También estos cuatro han sido los más golpeados por la crisis.

Dentro de este contexto se entiende por qué el salario real de la industria maquiladora bajó de manera sostenida después de la crisis de 1982, dado que las alternativas de empleo más accesibles para sus empleados empeoraron también. La política salarial de la industria maquiladora parece seguir las tendencias que predominan en estos sectores informales, cuando el salario mínimo ya no sirve como norma. En cambio, anteriormente, cuando el salario mínimo real aumentaba año tras año, entre 1974 y 1976, los salarios de estos sectores informales se alejaron del nivel pagado en la maquiladora que, como se ha visto, era casi igual que el salario mínimo (antes de la crisis de 1982).

Los hallazgos de este apartado son muy sugerentes porque confirman el hecho, ya constatado, de que la política salarial de la industria maquiladora se rige a partir del nivel de los salarios pagados en el sector informal de la economía; es decir, a partir del menor salario posible para los trabajadores menos organizados. Sin embargo, queda una preocupación legítima en el sentido de que el nivel de este análisis puede ser demasiado agregado. Los grandes sectores de la economía son sistemas de clasificación que esconden una enorme heterogeneidad, de tipos de empresas y de estilos de contratación, dentro de una misma categoría, aunque no por eso dejan de ser interesantes o legítimos.

#### **4. b. Ramas de la industria manufacturera**

El grado de generalidad idóneo depende del objeto de estudio elegido, aunque también, de la disponibilidad de los datos, por lo que se regresará a la premisa original, de que la de que industria maquiladora es un subsector de la industria manufacturera, y a la

hipótesis principal, de que la diferencia entre los salarios de las industrias manufacturera y maquiladora se explican por diferencias entre sus procesos productivos se so éste es el referente más apropiado para aquél.

Hay que admitir que lo ideal para los fines de este trabajo hubiera sido ubicar el análisis en el nivel de ramas de la industria manufacturera porque, en una comparación de salarios en ramas idénticas de ambas industrias, deberían desaparecer las grandes diferencias en el nivel de los salarios, en tanto resulte cierta la hipótesis de que se deben a la diversidad técnica entre la transformación y el ensamblaje. Si persistieran dichas diferencias, entonces, podrían atribuirse a políticas sindicales u otras prácticas de empleo de la industria maquiladora, y se tendría que descartar la hipótesis sobre las técnicas de producción.

Sin embargo, la razón por la cual no se empezó con este tipo de comparaciones, al nivel de ramas industriales, es por la falta de datos. Si bien la *Estadística de la Industria Maquiladora* reporta información sobre ramas de la industria maquiladora desde 1979, la *Encuesta Industrial Mensual* no registra una contraparte para la mayoría de estos campos de actividad industrial sino hasta 1987. En este año, dicha encuesta expandió su cobertura de 57 a 129 clases de actividad económica (de 1 157 a 3 172 establecimientos encuestados) y diseñó un nuevo catálogo para clasificar los productos en grupos o familias.

Sólo tiene sentido comparar series tan cortas, entre 1987 y 1993, si se interpretan los resultados dentro del contexto del análisis global, ya hecho, de las comparaciones, al nivel agregado, entre las industrias maquiladora y manufacturera. De esta manera es posible ubicar 1987 como el cuarto año, pero no último, de caída consecutiva en el salario real de la industria manufacturera; asimismo, éste era el año en que el salario maquilador llegó a su punto más alto en relación con el salario

manufacturero, constituyendo aquél el 62.1 por ciento de este último. Como ya se vio, este acercamiento no fue resultado de aumentos en el salario maquilador sino que se debió a una mayor pérdida en el salario real de la industria manufacturera durante la coyuntura de la crisis de 1982. Por ello, en todas las series de datos sobre los salarios de determinadas ramas en ambas industrias, que se presentan a continuación, se verá que empiezan con un grado mucho mayor de acercamiento en comparación con la forma en la que terminan.

Otro problema de esta comparación es la compatibilidad entre las actividades realizadas en las dos industrias, aun con la *Encuesta Industrial Mensual* de 1987. Partiendo de la clasificación de ramas que se establece en la *Estadística de la Industria Maquiladora*, se busca una clase de actividad equivalente en la *Estadística Industrial Mensual*, una clara contraparte del tipo de productos incluidos en las ramas de la industria maquiladora. En la medida de lo posible, se seleccionan actividades en la industria manufacturera que combinan no sólo la fabricación sino también el ensamble del producto en cuestión, para reducir lo más posible las diferencias técnicas en los procesos de trabajo. Para lograr mayor equivalencia, a veces se crearon categorías, seleccionando o excluyendo subclases de actividad.

Sin embargo, es imposible lograr una completa homogeneidad porque ninguna rama o clase de actividad de la industria manufacturera se dedica exclusivamente al ensamblaje, como solía suceder en la industria maquiladora. Por ello, no se puede controlar completamente la variable 'procesos técnicos de producción'. Sin este control, no es suficiente demostrar la existencia de diferencias entre los niveles salariales, en ramas equivalentes de ambas industrias, para poder concluir tajantemente que ésta diversidad se debe a la política sindical o a la política de empleo y no a diferentes técnicas de producción. Lo mejor que se puede hacer es tratar de entender, caso por

caso, a qué se deben las diferencias salariales que se presentan en las diferentes ramas industriales, con base en la información adicional que se tiene sobre ellas.

En adelante, se describirán los resultados de las comparaciones y se esbozarán algunas hipótesis explicativas, aun cuando éstas no se puedan demostrar exhaustivamente porque para ello se necesitará realizar una investigación sobre cada rama. El orden de exposición corresponde nivel de los salarios medios reales pagados en las diferentes ramas de la industria maquiladora, en orden ascendente, entre 1987 y 1993: alimentos \$233; prendas de vestir \$243; calzado \$272; químicos \$291; transporte \$300; eléctricos y electrónicos \$303; muebles \$315; juguetes y artículos deportivos \$319; y herramientas \$414.

La Tabla 16 compara salarios medios reales en la rama de “Selección, preparación, empaque y enlatado de **alimentos**” de la industria maquiladora con la rama de ‘Fabricación de Alimentos’ de la industria manufacturera. Resulta que el salario en esta rama maquiladora, en 1987, era del 61 por ciento del salario manufacturero; en 1988 57 por ciento; en 1989 63 por ciento; en 1990 el 58 por ciento; en 1991 el 55 por ciento; en 1992 el 49 por ciento; en 1993 el 51 por ciento del salario manufacturero. O sea, en los peores años de la crisis, los salarios de ambas ramas se empezaron a acercar pero, con el inicio de la recuperación, se alejaron nuevamente. Como ya se vió, el promedio para estos siete años en la rama maquiladora es de \$233 pesos reales, mientras que en la rama manufacturera es de \$424.

Estas diferencias salariales puede deberse en parte a diferencias en las técnicas de producción. En la rama manufacturera hay una fuerte inversión de capital extranjero, lo que tiende a llevar los salarios para arriba, por su sofisticación tecnológica, aunque los salarios de esta rama manufacturera son ‘moderadamente bajos’ en comparación con el resto de la manufactura; tal vez esto se debe a que en el año 1975 tenía una composición

del 19 por ciento de mujeres en la fuerza de trabajo.<sup>21</sup> En la industria maquiladora, en cambio, alimentos es la rama con el menor nivel salarial, tal vez porque no se dedica a procesos sofisticados de fabricación de alimentos sino que predomina la selección y el empaque. Emplea predominantemente mujeres, mayores de la edad preferida en otros tipos de maquiladora, para trabajos que no se consideran deseables.

La Tabla 17 compara el salario medio real en la rama de “ensamble de **prendas de vestir** y otros productos confeccionados con textiles y otros materiales”, de la industria maquiladora, con la rama de “fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales” (excluyendo la “fabricación de algodón absorbente, vendas, telas adhesivas y productos similares”). En 1987, el salario en la rama maquiladora era 83 por ciento del salario en la rama manufacturera; en 1988 79 por ciento; en 1989 75 por ciento; en 1990 71 por ciento; en 1991 68 por ciento; en 1992 66 por ciento; y en 1993 64 por ciento del salario en la rama manufacturera. O sea, la rama manufacturera se acerca crecientemente al nivel salarial de su contraparte en la industria maquiladora durante los primeros años, que son de ‘crisis’ y ‘apertura comercial’, aunque después de la reestructuración industrial, y con el inicio de la recuperación económica, se vuelven a alejar. En promedio, el salario para la rama maquiladora es de \$243 y \$337 para la rama manufacturera.

“Prendas de vestir” es, ciertamente, el sector peor pagado de todas las ramas manufactureras, no sólo entre las nueve ramas que se toman en cuenta en este estudio, sino en general; se compone de industrias antiguas, de capital nacional, aunque ultimamente con entrada de capital extranjero. Jeffrey Bortz dice que los establecimientos no son tan pequeños como sería de esperarse en vista del nivel tan bajo de su salario y

---

<sup>21</sup> Jeffrey Bortz, Los salarios industriales en la Ciudad de México, 1939-1975. (México: Fondo de Cultura Económica, 1988), 220-221.

que es la gran participación femenina, 69 por ciento en 1975, lo que hace contrapeso con el creciente tamaño de las plantas.<sup>22</sup> En la industria maquiladora, “prendas de vestir” es la penúltima rama en términos del salario. Hay pocas diferencias entre el tipo de trabajo realizado en ambas ramas: en la manufactura se corta la tela y en la maquila no; además, la manufactura incluye ropa de moda mientras que la maquila tiende a trabajar pedidos estandarizados. Persiste una diferencia entre los salarios promedios de ambas industrias que, si bien es menor que en otras ramas, se está ampliando con el tiempo; esto es un dato que hace pensar que la reconversión industrial progresa mucho más rápidamente en la manufactura que en la rama maquiladora.

La Tabla 18 compara el salario medio real en la rama de “fabricación de calzado e industria del cuero” en la industria maquiladora con la misma rama de la industria manufacturera. En 1987, el salario en la rama maquiladora era del 90 por ciento del salario en la rama manufacturera; en 1988 era el 77 por ciento; en 1989 del 60 por ciento; en 1990 del 54 por ciento; en 1991 del 54 por ciento, de nuevo; en 1992 había bajado a 51 por ciento; y en 1993, era 61 por ciento del salario en la rama manufacturera. Esta caída tan extrema en el nivel relativo de salario maquilador, se explica por la varianza en el salario de la rama manufacturera: de 5,216; en comparación con una varianza de sólo de 578 en las maquiladoras. De nuevo, parece que estos movimientos se explican por el mayor peso de la crisis en la industria manufacturera así como por la celeridad de su reconversión.

El promedio de los salarios pagados, en la rama de calzado, durante los siete años estudiados es de \$440 pesos reales en la manufactura, en comparación con \$272 en la maquiladora. Puede ser que esta diferencia entre el nivel de los dos salarios se debe a la existencia de técnicas de producción más sofisticadas en la manufactura, sobre todo en

---

<sup>22</sup> *Ibid.*, 223-224.

la parte que corresponde a la industria del cuero. En la industria manufacturera, los dos componentes de la rama se han comportado de manera diferentes en la parte que se dedica al calzado, con salarios moderadamente bajos, que contrastan con salarios moderadamente altos en la parte que se dedica a los productos de cuero.<sup>23</sup>

La Tabla 19 compara el salario medio real en la rama de “productos químicos” en la industria maquiladora con ‘industria química’ de la manufacturera. En 1987, el salario las maquiladoras era apenas del 48 por ciento del salario en la rama manufacturera; en 1988 del 52 por ciento; en 1989 del 47 por ciento; en 1990 del 45 por ciento; en 1991 del 42 por ciento; en 1992 sólo del 39 por ciento; y para 1993, se redujo al 38 por ciento del salario manufacturero. No sólo es enorme la diferencia absoluta entre ambas ramas sino que también creciente. El salario promedio para este periodo en la industria maquiladora fue \$291 pesos reales, mientras que en la industria manufacturera fue de \$661.

Esta rama es la que registra mayores diferencias entre los niveles salariales que, con seguridad, se deben principalmente a diferencias técnicas en los procesos productivos, aunque la composición de la fuerza de trabajo también es totalmente contrastante. La rama manufacturera es heterogénea, cuenta con industrias antiguas, en las que los salarios son menores, y con modernas, en las que son más altos, dando como resultado un nivel salarial promedio que, para la industria manufacturera, es moderadamente bajo. En ella, el porcentaje de mujeres era sólo de 4 por ciento en 1975.<sup>24</sup> Desgraciadamente, no hay datos sobre el valor del capital fijo en las maquiladoras, para compararlo con el de la rama manufacturera, pero se puede suponer que hay grandes diferencias, por la tecnología de proceso continuo que utiliza este

---

<sup>23</sup> *Ibid.*, 195, 214-215.

<sup>24</sup> *Ibid.*, 210-211.

último. Lo que es más interesante aún es que con un salario tan superior, en comparación con su contraparte en la industria maquiladora, se sigue mejorando en términos reales, año tras año, a partir del inicio de la recuperación en 1988, probablemente por un esfuerzo de modernización o reconversión en esta rama de la industria manufacturera.

La Tabla 20 compara el salario medio real en la rama de “Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de **transporte** y sus accesorios” de la industria maquiladora con la clase de actividad “Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus partes” de la industria manufacturera. En 1987, el salario en la rama maquiladora era del 61 por ciento del salario en la rama manufacturera; en 1988 del 65 por ciento; en 1989 del 61 por ciento; en 1990 del 50 por ciento; en 1991 del 47 por ciento; en 1992 sólo del 41 por ciento; y en 1993 del 42 por ciento del salario manufacturero. El salario promedio en la rama maquiladora era de \$300, en comparación con \$585 en la manufactura.

Es el caso en que mejor empatan las actividades incluidas en las ramas, manufacturera y maquiladora, además del hecho de que ambas incluyen una combinación de establecimientos grandes con talleres chicos. La rama manufacturera se caracterizó por ser la segunda mejor pagada y más dinámica, por contar, predominantemente, con capital extranjero, por tener establecimientos muy grandes y por emplear sólo hombres.<sup>25</sup> También, por tener una alta tasa de sindicalización de sus trabajadores, lo cual hacía bastante inflexible la organización del trabajo. A pesar de las semejanzas en tamaño y capital, esta es la situación en la que existen mayores diferencias salariales, después de la rama de Química. Esto sugiere que la sindicalización y el empleo de hombres, junto con una reestructuración del proceso productivo en la rama manufacturera, tiene mucho que ver con el nivel de la remuneración a los trabajadores, sobre todo porque éstos eran

precisamente los factores que la política laboral de la industria maquiladora buscaba cambiar.<sup>26</sup>

La Tabla 21 compara el salario medio real de las ramas de “ensamble de maquinaria, equipo, aparatos y artículos **eléctricos y electrónicos**” y “materiales y accesorios eléctricos y electrónicos” de la industria maquiladora, con la rama “Fabricación y ensamble de maquinaria, equipo, aparatos, accesorios y artículos eléctricos y electrónicos y sus partes” de la industria manufacturera. En 1987, el salario de la rama maquiladora era el 77 por ciento del salario manufacturero; en 1988 era del 79 por ciento; en 1989 el 80 por ciento; en 1990 el 80 por ciento; en 1991 el 78 por ciento; en 1992 el 74 por ciento; y en 1993 el 74 por ciento. Los niveles salariales de ambas ramas son semejantes, con un salario promedio de \$303 pesos reales en la maquiladora y de \$392 en la manufactura. También, esta relación es más constante, a través de tiempo, que en las demás ramas.

Tal vez esta semejanza se deba a que en la rama manufacturera predominan las empresas antiguas de eléctricos, competitivas y mal pagadas, pues no hay una fuerte tradición electrónica en la industria nacional; en cambio, las pocas empresas electrónicas en la industria manufacturera, a pesar de ser de capital extranjero, son relativamente nuevas y funcionan de manera semejante a las de las maquiladoras, con una base grande de trabajadores de ensamble, supervisados por técnicos de producción. Como en la industria automotriz, hay empresas electrónicas dentro de la industria manufacturera que son iguales a otras que son maquiladoras; sin embargo, en este caso, en vez de registrar una gran discrepancia salarial, son mucho más cercanos los salarios de la rama

---

<sup>25</sup> *Ibid.*, 184-188.

<sup>26</sup> Véanse sobre este punto los trabajos de José Carlos Ramírez: “La organización justo a tiempo en la industria automotriz del norte de México. Nuevos patrones de localización y eficiencia” (México: CIDE, 1995); y “Recent transformations in the Mexican Motor Industry” *IDS Bulletin* 24, no. 2 (1993).

maquiladora a los de la manufactura. De nuevo, apunta a la importancia, en este caso, de la falta de sindicalización en la rama manufacturera.

La Tabla 22 compara el salario medio real en la rama de “ensamble de **muebles**, sus accesorios y otros productos de madera y metal” de la industria maquiladora, con dos clases de actividad de la industria manufacturera: la “fabricación de muebles, principalmente de madera” y la “fabricación de muebles, principalmente metálicos y sus accesorios”. En 1987, el salario de la rama maquiladora alcanzó el 96 por ciento del salario de la manufacturera; en 1988 el 96 por ciento; en 1989 el 94 por ciento; en 1990 el 86 por ciento; en 1991 el 81 por ciento; en 1992 el 74 por ciento; y en 1993 el 73 por ciento. Aun cuando el salario ha ido disminuyendo a lo largo del tiempo, casi se ha equiparado en las dos industrias, siendo en promedio de \$315 pesos reales en la maquiladora y de \$370 en la manufactura.

Esta semejanza se debe a que tanto el tipo de trabajo como la fuerza de trabajo son semejantes en ambas ramas. Muebles es una de las ramas mejor pagadas de la industria maquiladora, porque en ella predomina el empleo de hombres, muchos de ellos son ebanistas calificados, quienes no sólo laboran horas extras regularmente, sino que también trabajan a destajo. En cambio, la rama manufacturera se caracteriza por tener salarios moderadamente bajos y estancados, dentro de los estándares del conjunto de la manufactura, porque es una industria antigua, con establecimientos muy pequeños y dominada por capital nacional; bajo estas condiciones el hecho de emplear únicamente a varones no se relaciona directamente con una mayor remuneración.<sup>27</sup> A pesar de estas semejanzas, crece la distancia entre ambos, probablemente por la reconversión de la rama manufacturera que empieza a mejorar y a exportar sus productos.

<sup>27</sup> Bortz, Los salarios industriales... 222-223.

La Tabla 23 compara el salario medio real en la rama de “ensamble de **jugetes y artículos deportivos**” de la industrias maquiladora con la actividad de “Fabricación por moldeo o extrusión de calzado y juguetes de plástico” de la industria manufacturera. En 1987, el salario de la rama maquiladora era del 85 por ciento del salario de la rama manufacturera; en 1988 del 94 por ciento; en 1989 del 86 por ciento; en 1990 del 87 por ciento; en 1991 del 82 por ciento; en 1992 era del 76 por ciento; y en 1993 del 80 por ciento del salario manufacturero. En promedio, el salario en la rama maquiladora era de \$319 pesos reales en comparación con \$379 en la manufactura.

Así, se puede ver que no sólo son semejantes los niveles salariales, sino también que esto es una relación constante, ya que el salario no varía mucho a lo largo de los años. Aun cuando el salario promedio de esta rama manufacturera es un poco mayor que en el caso de los muebles nacionales, no parece estarse recuperando con el tiempo, como éste último. Esto puede deberse a que la rama manufacturera nacional, en cuanto se dedica a la fabricación de juguetes de plástico, es una rama en crisis, que todavía no ha encontrado las bases sobre las cuales puede reconvertirse y competir en el nuevo contexto de apertura comercial. Es un caso extremo, dentro del contexto de la industria manufacturera se refiere, mientras que la rama maquiladora (que también ensamble artículos deportivos) es la segunda mejor pagada; pero aún la rama maquiladora tiene niveles de remuneración sistemáticamente menores que en su contraparte manufacturera. Vale la pena subrayar este hecho porque puede implicar el margen de diferencia atribuible exclusivamente a la variable manufactura *versus* ensamble.

Finalmente, la Tabla 24 compara el salario medio real en la rama de “ensamble y reparación de **herramientas**, equipo y sus partes excepto eléctrico” de la industria maquiladora, con la clase de actividad “fabricación de utensilios agrícolas y herramientas de mano”, combinada con la rama “fabricación, ensamble y reparación de maquinaria,

equipos y sus partes, excepto los electrónicos". En 1987, el salario de la rama maquiladora representaba el 83 por ciento del salario de las ramas manufactureras; en 1988 el 79 por ciento; en 1989 el 83 por ciento; en 1990 el 81 por ciento; en 1991 el 83 por ciento; en 1992 el 78 por ciento; y en 1993 71 por ciento.

Ésta es la rama mejor pagada de la industria maquiladora, con un salario promedio de \$414 pesos reales; la cual, a pesar de tener una fuerza de trabajo predominantemente masculina y calificada, tiene todavía diferencias con la rama manufacturera, donde el salario promedio es de \$521 pesos. Nuevamente, es un caso que ejemplifica la diferencia, a pesar de no destacar por su magnitud o su variación, que parece ser inherente a la relación entre la fabricación en una rama manufacturera y el ensamble en la industria maquiladora.

A manera de conclusión, sobre estas comparaciones entre ramas específicas, hay que reconocer lo fascinante que resulta desagregar categorías estadísticas que, muchas veces, se toman por dadas, como suele suceder con las industrias manufacturera y maquiladora; se encontraron muchos puntos de contraste entre las diferentes ramas de las mismas que parecen reforzar la hipótesis principal, sobre el impacto diferencial de la transformación industrial *versus* el ensamblaje en la determinación del nivel de remuneraciones; también en algunos casos hay indicios de la importancia tanto de la sindicalización como de la reconversión tecnológica y laboral en la industria manufacturera como determinantes del nivel de remuneraciones. Sin embargo, como ya se explicó, a este nivel de desagregación la base de datos mucho más endeble, por lo que los resultados, también lo son.

Hay casos muy claros, como las ramas de la química y de alimentos, en donde los procesos de trabajo son totalmente distintos en las ramas manufactureras y maquiladoras; esta diferencia se plasman en la tecnología utilizada, que comprende extremos que van

desde maquinaria de proceso continuo hasta simples mesas para la selección manual. Por lo tanto, no resulta tan sorprendente constatar las grandes diferencias en los niveles de remuneraciones, porque estas se justificarían por la composición del capital en cada caso.

Pero en las demás ramas no es tan clara que la brecha tecnológica se plasme en maquinaria sino en los procesos de transformación industrial *versus* ensamblaje. Por ejemplo, en los casos de herramientas y juguetes, a pesar de las semejanzas en cuanto a la calificación de la mano de obra e incluso del salario, persiste una diferencia modesta pero constante en el nivel de remuneración que sólo se por tratarse de ramas que se dedican a la transformación manufactura *versus* ramas maquiladoras que se dedican al puro ensamblaje.

De manera semejante, en las ramas de muebles, calzado y prendas de vestir —donde las diferencias tecnológicas son mínimas, así como también los procesos de trabajo y los niveles de calificación— las diferencias en el nivel de remuneraciones van en aumento, por la reconversión industrial que se ha venido llevando a cabo en la parte manufacturera, más no del lado de la maquiladora. Esto puede significar una reorganización de los procesos de trabajo así como en la maquinaria utilizada, que hace más productivo el trabajo en la rama manufacturera; es la base sobre la cual se pueden aumentar los salarios y las prestaciones, aunque colateralmente signifique también la reducción numérica de la fuerza de trabajo. El hecho de que no suceda lo mismo en las ramas correspondientes de la industria maquiladora indica claramente las limitaciones de los procesos de ensamble, aun en el caso en que se hayan introducido nuevas tecnologías en ellos.

Finalmente, en las ramas de electrónica y transporte, parecen no haber grandes contrastes entre la industria manufacturera y la industria maquiladora en lo que al tipo de tecnología, procesos de trabajo, tipo de producto final, y nacionalidad del capital se

refieren. Lo sorprendente es que esta similitud se traduce, en el caso de la electrónica, en remuneraciones semejantes entre la manufacturera y la maquila, mientras que, entre las ramas de transporte, hay una gran desigualdad de salarios y prestaciones. Esto sugiere la importancia de tomar en cuenta la variable de sindicalización, cuya presencia es notoria en la rama manufacturera del transporte, reflejándose en el altísimo nivel de remuneraciones, así como por la ausencia de sindicalización en las demás ramas que se refleja, a su vez, en el bajo nivel de remuneraciones.

## 5. ANEXO ESTADÍSTICO

TABLA I  
SALARIOS NOMINALES Y REALES EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA

Año	Salarios medios diarios MAQUILADORAS *	Índice de precios al consumidor Dic. 1982=100	Salarios reales en MAQUILADORAS (pesos de dic. 1982)	Tasa de crecimiento MAQUILADORAS
1975	66.54	14.0	475.29	-
1976	83.77	16.3	513.93	8.1
1977	107.11	21.1	507.63	-1.2
1978	123.06	24.6	500.24	-1.5
1979	138.32	29.4	470.48	-6.0
1980	158.88	37.8	420.32	-10.7
1981	202.14	48.2	419.38	-0.2
1982	335.81	76.3	440.12	4.9
1983	529.42	144.6	366.13	-16.8
1984	845.94	239.3	353.51	-3.4
1985	1,298.35	377.5	343.93	-2.7
1986	2,267.65	703.0	322.57	-6.2
1987	5,195.15	1629.7	318.78	-1.2
1988	10,467.79	3490.1	299.93	-5.9
1989	12,521.74	4188.4	298.96	-0.3
1990	15,274.24	5304.7	287.94	-3.7
1991	18,443.39	6506.9	283.44	-1.6
1992	21,052.10	7516.0	280.10	-1.2
1993	23,218.08	8,248.9	281.47	0.5

Excluye técnicos.

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982, 1978-1988* y mimeógrafos para 1989-1993. *Índice de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos* hasta 1982 e *Índice de precios al consumidor del Banco de México* de 1983 en adelante.

TABLA II  
SALARIOS NOMINALES Y REALES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Año	Salarios medios diarios en MANUFACTURAS	INPC diciembre 1982=100	Salarios reales en MANUFACTURAS (pesos de dic. 1982)	Tasa de crecimiento MANUFACTURAS
1975	112.32	14.0	802.29	-
1976	140.63	16.3	862.76	7.5
1977	184.40	21.1	873.93	1.3
1978	210.07	24.6	853.94	-2.3
1979	247.73	29.4	842.62	-1.3
1980	300.96	37.8	796.19	-5.5
1981	393.18	48.2	815.73	2.5
1982	621.20	76.3	814.15	-0.2
1983	918.48	144.6	635.19	-22.0
1984	1,460.28	239.3	610.23	-3.9
1985	2,309.65	377.5	611.83	0.3
1986	3,821.27	703.0	543.57	-11.2
1987	8,365.07	1629.7	513.29	-5.6
1988	16,913.51	3490.1	484.61	-5.6
1989	20,787.89	4188.4	496.32	2.4
1990	26,578.47	5304.7	501.04	1.0
1991	33,403.48	6506.9	513.35	2.5
1992	41,098.28	7516.0	546.81	6.5
1993	46,271.73	8248.9	560.94	2.6

FUENTE: INEGI, *Estadística industrial anual, 1975-1982; Encuesta industria anual, 1983-1986; Encuesta Industrial mensual, 1987-1993. Índice de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hasta 1982 e Índice de precios al consumidor del Banco de México de 1983 en adelante.*

**TABLA III**  
**SALARIOS REALES EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA**

Año	Salarios reales en MAQUILADORAS (pesos de dic. 1982)	Salarios reales en MANUFACTURAS (pesos de dic. 1982)	Porcentaje maquiladoras / manufacturas
1975	475.29	802.29	59.2
1976	513.93	862.76	59.6
1977	507.63	873.93	58.1
1978	500.24	853.94	58.6
1979	470.48	842.62	55.8
1980	420.32	796.19	52.8
1981	419.38	815.73	51.4
1982	440.12	814.15	54.1
1983	366.13	635.19	57.6
1984	353.51	610.23	57.9
1985	343.93	611.83	56.2
1986	322.57	543.57	59.3
1987	318.78	513.29	62.1
1988	299.93	484.61	61.9
1989	298.96	496.32	60.2
1990	287.94	501.04	57.5
1991	283.44	513.36	55.2
1992	280.10	546.81	51.2
1993	281.47	560.94	50.2

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982, 1978-1988* y mimeógrafos para 1989-1993. INEGI, *Estadística industrial anual, 1975-1982*; *Encuesta industrial mensual, 1987-1993*. *Índice de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos* hasta 1982 e *Índice de precios al consumidor del Banco de México* de 1983 en adelante.

TABLA IV  
SALARIOS Y SUELDOS DE OBREROS, TÉCNICOS Y EMPLEADOS

Año	Salario OBREROS	Salario TÉCNICOS	Sueldos EMPLEADOS
1975	475.29	954.70	1278.28
1976	513.93	1042.02	1163.39
1977	507.63	1088.18	1207.51
1978	500.24	1018.77	1201.28
1979	470.48	972.78	1256.43
1980	420.32	860.54	1095.09
1981	419.38	838.45	1038.75
1982	440.12	856.65	1382.66
1983	366.13	778.37	1370.95
1984	353.51	785.66	1087.48
1985	343.93	787.62	1127.88
1986	322.57	767.76	1165.96
1987	318.78	803.85	1180.38
1988	299.93	766.15	1154.78
1989	298.96	803.82	1196.49
1990	287.94	771.39	1184.90
1991	283.44	726.95	1171.83
1992	280.10	735.55	1152.55
1993	281.47	749.67	1190.88

En pesos constantes de diciembre de 1982.

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982, 1978-1988* y mimeógrafos para 1989-1993. *Índice de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos* hasta 1982 e *Índice de precios al consumidor del Banco de México* de 1983 en adelante.

**TABLA V**  
**SUELDO REAL EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA**

Año	Sueldos medios diarios MAQUILADORAS	Sueldos medios diarios MANUFACTURAS	INPC diciembre 1982=100	Sueldos reales MAQUILADORAS (pesos dic. 1982)	Sueldos reales MANUFACTURAS (pesos dic. 1982)
1975	178.96	216.00	14.0	1,278.28	1,542.86
1976	189.63	259.44	16.3	1,163.39	1,591.63
1977	254.78	329.16	21.1	1,207.51	1,559.99
1978	295.52	374.65	24.6	1,201.28	1,522.99
1979	369.39	445.70	29.4	1,256.43	1,515.98
1980	413.95	547.59	37.8	1,095.09	1,448.66
1981	500.68	715.46	48.2	1,038.75	1,484.35
1982	1,054.97	1,072.51	76.3	1,382.66	1,405.64
1983	1,982.39	1,608.29	144.6	1,370.95	1,112.23
1984	2,602.35	2,525.39	239.3	1,087.48	1,055.32
1985	4,257.74	4,167.68	377.5	1,127.88	1,104.02
1986	8,196.68	7,190.76	703.0	1,165.96	1,022.87
1987	19,236.58	16,708.14	1629.7	1,180.38	1,025.23
1988	40,302.92	36,755.95	3490.1	1,154.78	1,053.15
1989	50,113.86	49,256.90	4188.4	1,196.49	1,176.03
1990	62,855.18	66,530.60	5304.7	1,184.90	1,254.18
1991	76,250.04	87,264.79	6506.9	1,171.83	1,341.11
1992	86,625.91	111,641.14	7516.0	1,152.55	1,485.38
1993	98,234.74	130,214.58	8248.9	1,190.88	1,578.57

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982, 1978-1988* y mimeógrafos para 1989-1993. INEGI, *Estadística industrial anual, 1975-1982; Encuesta industrial anual, 1983-1986; Encuesta industrial mensual, 1987-1993*; *Índice de precios* de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hasta 1982 e *Índice de precios al consumidor* del Banco de México de 1983 en adelante.

**TABLA VI**  
**PRESTACIONES EN MAQUILADORAS Y MANUFACTURA, EN SALARIOS Y SUELDOS \***

Año	MAQUILADORAS			MANUFACTURAS			
	Prestaciones promedio	% Prest. salario obreros	% Prest. salario técnicos	% Prest. sueldo	Prestaciones promedio	% Prest.	% Prest. sueldo
1975	149.34	31.3	15.6	11.6	388.65	48.3	25.0
1976	159.57	31.1	15.3	13.7	390.94	45.4	24.6
1977	160.11	31.5	14.7	13.3	399.82	45.7	25.6
1978	155.99	31.2	15.3	13.0	408.53	47.9	26.9
1979	152.87	32.4	15.7	12.2	408.20	48.4	26.9
1980	138.56	32.9	16.1	12.6	403.71	50.7	27.8
1981	139.55	33.2	16.6	13.4	441.09	54.0	29.7
1982	162.21	36.8	18.9	14.0	448.53	55.1	31.9
1983	135.65	37.1	17.4	12.7	379.79	59.8	34.2
1984	132.10	37.4	16.8	12.1	317.03	51.9	30.0
1985	129.45	37.6	16.4	11.5	315.65	51.6	28.6
1986	132.28	41.0	17.2	11.3	308.36	56.7	30.1
1987	137.83	43.2	17.1	11.7	268.83	52.4	26.2
1988	134.90	45.0	17.6	11.7	261.52	54.0	24.8
1989	160.46	53.7	20.0	13.4	300.29	60.5	25.5
1990	171.02	59.4	22.2	14.4	305.86	61.0	24.4
1991	174.38	61.5	24.0	14.9	324.31	63.2	24.2
1992	186.97	66.8	25.4	16.2	351.60	64.3	23.7
1993	185.49	65.9	24.7	15.6	364.99	65.1	23.1

\* Prestaciones promedio diarias en pesos de diciembre de 1982.

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982, 1978-1988* y mimeógrafos para 1989-1993; *Índice de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos* hasta 1982 e *Índice de precios al consumidor* del Banco de México de 1983 en adelante.

**TABLA VII**  
**REMUNERACIÓN PROMEDIO EN MAQUILADORAS Y MANUFACTURAS**

Año	MAQUILADORAS			MANUFACTURAS		
	Prestaciones	Salario obreros	Remuneraciones	Prestaciones	Salario obreros	Remuneraciones
1975	149.34	476.99	626.33	388.65	805.13	1,193.77
1976	159.57	512.96	672.53	390.94	861.16	1,252.10
1977	160.11	507.63	667.74	399.82	873.95	1,273.76
1978	155.99	499.43	655.42	408.53	852.56	1,261.10
1979	152.87	471.12	623.99	408.20	843.76	1,251.96
1980	138.56	420.67	559.23	403.71	796.81	1,200.53
1981	139.55	419.81	559.35	441.09	816.57	1,257.66
1982	162.21	440.35	602.56	448.53	814.58	1,263.11
1983	135.65	366.08	501.72	379.79	635.10	1,014.89
1984	132.10	353.52	485.62	317.03	610.26	927.28
1985	129.45	343.96	473.42	315.65	611.88	927.53
1986	132.28	322.58	454.87	308.36	543.59	851.95
1987	137.83	318.78	456.61	268.83	513.30	782.13
1988	134.90	299.92	434.83	261.52	484.61	746.13
1989	160.46	298.96	459.42	300.29	496.32	796.61
1990	171.02	287.94	458.96	305.86	501.03	806.89
1991	174.38	283.44	457.82	324.31	513.35	837.67
1992	186.97	280.10	467.07	351.60	546.81	898.41
1993	185.49	281.47	466.96	364.99	560.94	925.93

\* Prestaciones promedio diarias en pesos de diciembre de 1982.

FUENTE: INEGI, *Estadística industrial anual, 1975-1982; Encuesta industrial anual, 1983-1986; Encuesta industrial mensual, 1987-1993. Índice de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hasta 1982 e Índice de precios al consumidor del Banco de México de 1983 en adelante.*

TABLA VIII  
SALARIO REAL PAGADO EN MAQUILADORAS Y SALARIO MÍNIMO EN ZONAS DE MAQUILA

Año	Salario MAQUILADORAS	Índice	Salario MÍNIMO	Índice	% Sal. maq/ sal. mínimo
1975	476.99	93	503.08	94	-5.2
1976	512.84	100	536.67	100	-4.4
1977	507.63	99	526.78	98	-3.6
1978	499.43	97	504.34	94	-1.0
1979	471.12	92	480.21	89	-1.9
1980	420.67	82	421.76	79	-0.3
1981	419.81	82	418.50	78	0.3
1982*	440.33	86	373.82	70	17.8
1983	366.08	71	333.39	62	9.8
1984	353.62	69	309.71	58	14.1
1985	343.98	67	302.45	56	13.7
1986	322.58	63	271.95	51	18.6
1987	318.78	62	252.3	47	26.3
1988	299.92	58	220.44	41	36.1
1989	298.96	58	208.70	39	44.6
1990	287.94	56	188.71	35	54.2
1991	283.44	55	178.01	33	59.2
1992	280.10	55	161.37	30	73.6
1993	281.47	55	165.48	31	70.1

\* Salario diario, deflactado con el *Índice de precios de diciembre de 1982*

\*\* El salario mínimo real, calculando el aumento de emergencia a partir del mes de febrero, hubiera sido de \$445 (pesos de dic. 1982); 15% superior al salario pagado en maquiladoras en 1982.

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982*, 1978-1988 y mimeógrafos para 1988-1983, Comisión Nacional de Salarios Mínimos 1975-1993, Índice de precios de la Comisión de Salarios Mínimos hasta 1982 e *Índice de precios al consumidor de Banco de México* de 1983 en adelante.

**TABLA IX**  
**SALARIO REAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y SALARIO MÍNIMO REAL**

Año	Salario MANUFACTURERA	Índice	Salario MÍNIMO	Índice	% Sal maq./ sal. mínimo
1975	805.13	92.1	379.71	90.6	212.0
1976	861.16	98.5	419.12	100.0	205.5
1977	873.95	100.0	414.98	99.0	210.6
1978	852.56	97.6	403.29	96.2	211.4
1979	843.76	96.5	395.16	94.3	213.5
1980	796.81	91.2	361.72	86.3	220.3
1981	816.57	93.4	371.48	88.6	219.8
1982	814.58	93.2	329.90	78.7	246.9
1983	635.10	72.7	292.50	69.8	217.1
1984	610.26	69.8	317.33	75.7	192.3
1985	611.88	70.0	310.18	74.0	197.3
1986	543.59	62.2	278.99	66.6	194.8
1987	513.30	58.7	260.97	62.3	196.7
1988	484.61	55.5	228.11	54.4	212.4
1989	496.32	56.8	214.23	51.1	231.7
1990	501.03	57.3	194.42	46.4	257.7
1991	513.35	58.7	168.56	40.2	304.6
1992	546.81	62.6	160.78	38.4	340.1
1993	560.94	64.2	158.32	37.8	354.3

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982*, 1978-1988 y mimeógrafos de 1989 en adelante. *Índice regional de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hasta 1982 e Índice regional de precios al consumidor por ciudad del Banco de México de 1983 en adelante.*

**TABLA X**  
**SALARIO EN MAQUILADORAS DE TIJUANA Y SALARIO MÍNIMO**

Año	Salario MAQUILADORAS	Índice	Salario MÍNIMO	Índice	% Sal maq./ sal. mínimo
1975	559.50	99.1	590.40	95.6	-5.2
1976	564.71	100.0	617.79	100.0	-8.6
1977	516.08	91.4	574.68	93.0	-10.2
1978	550.95	97.6	554.09	89.7	-0.6
1979	516.22	91.4	525.63	85.1	-1.8
1980	487.73	86.4	496.55	80.4	-1.8
1981	497.05	88.0	494.93	80.1	0.4
1982	483.03	85.5	416.78	67.5	15.9
1983	385.49	68.3	341.86	55.3	12.8
1984	393.43	69.7	326.59	52.9	20.5
1985	374.49	66.3	315.93	51.1	18.5
1986	370.27	65.6	279.46	45.2	32.5
1987	360.80	63.9	254.05	41.1	42.0
1988	351.91	62.3	220.75	35.7	59.4
1989	424.89	75.2	210.62	34.1	101.7
1990	289.16	51.2	194.29	31.4	48.8
1991	335.55	59.4	188.04	30.4	78.4
1992	327.39	58.0	181.83	29.4	80.1
1993	324.28	57.4	181.14	29.3	79.0

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982*, 1978-1988 y mimeógrafos de 1989 en adelante. *Índice regional de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos* hasta 1982, e *Índice regional de precios al consumidor por ciudad del Banco de México* de 1983 en adelante.

TABLA XI  
SALARIO EN MAQUILADORAS DE CIUDAD JUÁREZ Y SALARIO MÍNIMO

Año	Salario MAQUILADORAS	Índice	Salario MÍNIMO	Índice	% Sal. maq./ sal. mínimo
1975	570.07	88.2	591.26	90.9	-3.6
1976	646.59	100.0	680.72	100.0	-0.6
1977	601.32	93.0	612.22	94.1	-1.8
1978	563.01	87.1	581.00	89.3	-3.1
1979	537.16	83.1	559.95	86.1	-4.1
1980	502.99	77.8	508.67	78.2	-1.1
1981	541.35	83.7	539.27	82.9	0.4
1982	520.99	80.6	440.53	67.7	18.3
1983	368.83	57.0	345.07	53.0	6.9
1984	345.81	53.5	314.22	48.3	10.1
1985	341.64	52.8	304.91	46.9	12.0
1986	290.98	45.0	254.74	39.1	14.2
1987	290.41	44.9	238.53	36.7	21.8
1988	272.08	42.1	206.29	31.7	31.9
1989	271.74	42.0	196.73	30.2	38.1
1990	262.64	40.6	183.93	28.3	42.8
1991	263.87	40.8	176.75	27.2	49.3
1992	261.75	40.5	169.89	26.1	54.1
1993	257.06	39.8	166.55	25.6	54.3

FUENTE: INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1974-1982*, 1978-1988 y mimeógrafos de 1989 en adelante. *Índice regional de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hasta 1982 e Índice regional de precios al consumidor por ciudad del Banco de México de 1983 en adelante.*

**TABLA XII**  
**SALARIO EN MAQUILADORAS DE MATAMOROS Y SALARIO MÍNIMO**

Año	Salario MAQUILADORAS	Índice	Salario MÍNIMO	Índice	% Sal. maq./ sal. mínimo
1975	432.46	80.7	472.64	92.2	-8.5
1976	509.04	94.9	510.09	99.5	-0.2
1977	517.25	96.5	512.71	100	0.9
1978	536.21	100.0	498.57	97.2	7.5
1979	501.16	93.5	476.03	92.8	5.3
1980	450.66	84.0	442.36	86.3	1.9
1981	459.19	85.6	446.53	87.1	2.8
1982	462.35	86.2	396.10	77.3	16.7
1983	431.40	80.5	325.94	63.6	32.4
1984	395.87	73.8	290.82	56.7	36.1
1985	350.24	65.3	276.76	54.0	26.6
1986	332.59	62.0	246.14	48.0	35.1
1987	313.32	58.4	223.68	43.6	40.1
1988	299.26	55.8	186.60	36.4	60.4
1989	306.85	57.2	170.46	33.2	80.0
1990	346.65	64.6	159.72	31.2	117.0
1991	355.81	66.4	154.31	30.1	130.6
1992	374.31	69.8	150.15	29.3	149.3
1993	401.95	75.0	148.37	28.9	170.9

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982*, 1978-1988 y mimeógrafos de 1989 en adelante. *Índice Regional de Precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hasta 1982 e Índice regional de precios al consumidor por ciudad del Banco de México de 1983 en adelante*

TABLA XIII  
SALARIO EN MAQUILADORAS DE LA PAZ Y SALARIO MÍNIMO

Año	Salario MAQUILADORAS	Índice	Salario MÍNIMO	Índice	% Sal. maqu/ sal. mínimo
1975	0.00	0.0	390.67	86.7	-
1976	0.00	0.0	427.24	94.8	-
1977	411.35	84.8	450.49	100.0	-9.5
1978	370.23	76.3	442.31	98.2	-19.5
1979	387.60	79.9	432.08	95.9	-11.5
1980	411.43	84.8	414.44	92.0	-0.7
1981	415.88	85.7	448.93	99.7	-7.9
1982	485.15	100.0	413.92	91.9	14.7
1983	300.14	61.9	341.82	75.9	-13.9
1984	264.04	54.4	307.74	68.3	-16.6
1985	279.86	57.7	299.00	66.4	-6.8
1986	270.69	55.8	256.28	56.9	5.3
1987	234.67	48.4	233.58	51.9	0.5
1988	230.65	47.5	197.10	43.8	14.5
1989	223.56	46.1	178.06	39.5	20.4
1990	200.00	41.2	163.98	36.4	18.0
1991	176.33	36.3	156.19	34.7	11.4
1992	182.72	37.7	146.47	32.5	19.8
1993	179.16	36.9	141.68	31.5	20.9

FUENTE: INEGI, *Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación 1974-1982*, 1978-1988 y mimeógrafos de 1989 en adelante. *Índice regional de precios de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos hasta 1982 e Índice regional de precios al consumidor por ciudad del Banco de México de 1983 en adelante.*

TABLA XIV  
REMUNERACIÓN MEDIA ANUAL EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y EN LOS GRANDES SECTORES DE LA ECONOMÍA<sup>1</sup>

Año	Industria Maquiladora	Agropecuario silvicultura y pesca	Comercio, restaurantes y hoteles	Servicios comunales, soc y personales	Construcción	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Industria manufacturera	Minería	Serv. financieros seguros y bienes inmuebles	Electricidad
1974	32,032	5,978	22,460	25,671	28,807	36,093	39,400	43,906	50,099	103,446
1975	36,149	6,732	25,926	31,740	36,706	43,813	48,635	52,974	58,704	126,769
1976	44,585	8,400	33,364	40,156	47,484	54,674	61,476	66,701	75,650	192,628
1977	57,724	10,169	42,334	50,945	62,832	70,423	78,196	85,403	89,208	233,413
1978	66,003	12,187	48,147	59,910	73,538	82,193	91,437	102,319	107,979	271,487
1979	76,028	15,112	59,684	73,847	87,213	96,236	108,729	131,420	136,437	313,399
1980	87,813	18,399	73,012	94,804	105,260	113,466	134,173	161,498	170,161	377,389
1981	111,810	24,241	91,452	129,894	139,575	149,760	176,772	214,155	227,865	499,886
1982	192,996	34,176	140,873	199,759	217,672	235,562	275,133	322,298	347,132	834,590
1983	311,055	53,404	217,256	288,376	337,994	371,772	423,792	511,447	533,476	1,403,383
1984	504,326	84,936	337,942	460,533	522,520	569,825	659,307	786,048	860,120	2,020,478
1985	790,994	136,653	602,146	753,696	694,435	909,416	1,036,764	1,124,135	1,435,352	2,026,340
1986	1,440,085	255,606	1,012,651	1,227,231	1,155,715	1,557,507	1,778,974	1,800,003	2,506,028	3,300,162
1987	3,397,044	551,117	2,214,946	2,738,843	2,591,596	3,528,696	4,086,478	4,112,608	6,016,811	8,410,243
1988	6,952,916	1,006,133	4,198,154	5,404,007	4,861,658	7,511,776	8,707,435	8,279,420	11,743,131	15,086,653
1989	8,870,538	1,154,416	5,192,366	7,036,083	5,573,304	9,005,755	11,148,149	9,816,845	14,961,618	18,099,783
1990	11,278,690	1,399,906	6,546,074	9,141,799	7,012,278	10,911,157	14,619,382	12,051,531	20,614,923	22,895,973
1991	13,738,584	1,591,152	8,207,307	11,860,243	8,764,178	13,644,707	18,889,847	14,806,514	27,701,565	29,284,938
1992	16,128,740	1,787,102	9,661,092	15,209,350	10,546,586	16,518,723	23,670,338	18,385,561	35,900,940	37,575,509

<sup>1</sup> Pesos nominales por asalariado.

FUENTE: INEGI, *Estadística de la Industria maquiladora de exportación 1974-1982, 1978-1988 y mimeógrafos para 1989-1993*, Tomo III del *Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1982, 1982-1984, 1985-1988, 1986-1989, 1987-1988, 1988-1991 y 1989-1992*.

TABLA XV  
REMUNERACIÓN EN LOS GRANDES SECTORES DE LA ECONOMÍA, COMO PORCENTAJE DE LA REMUNERACIÓN  
DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA<sup>1</sup>

Año	Agropecuario silvicultura y pesca	Comercio, restaurantes y hoteles	Servicios comunales, sociales y personales	Construcción	Transporte, almacenamiento y comunicaciones	Industria manufacturera	Mineria	Serv. financieros seguros y bienes inmuebles	Electricidad
1974	18.7	70.1	80.1	89.9	112.7	123.0	137.1	156.4	322.9
1975	18.6	71.7	87.8	101.5	121.2	134.5	146.5	162.4	350.7
1976	18.8	74.8	90.1	106.5	122.6	137.9	149.6	169.7	432.0
1977	17.6	73.3	88.3	108.8	122.0	135.5	148.0	154.5	404.4
1978	18.5	72.9	90.8	111.4	124.5	138.5	155.0	163.6	411.3
1979	19.9	78.5	97.1	114.7	126.6	143.0	172.9	179.5	412.2
1980	21.0	83.1	108.0	119.9	129.2	152.8	183.9	193.8	429.8
1981	21.7	81.8	116.2	124.8	133.9	158.1	191.5	203.8	447.1
1982	17.7	73.0	103.5	112.8	122.1	142.6	167.0	179.9	432.4
1983	17.2	69.8	92.7	108.7	119.5	136.2	164.4	171.5	451.2
1984	16.8	67.0	91.3	103.6	113.0	130.7	155.9	170.5	400.6
1985	17.3	76.1	95.3	87.8	115.0	131.1	142.1	181.5	256.2
1986	17.7	70.3	85.2	80.3	108.2	123.5	125.0	174.0	229.2
1987	16.2	65.2	80.6	76.3	103.9	120.3	121.1	177.1	247.6
1988	14.5	60.4	77.7	69.9	108.0	125.2	119.1	168.9	217.0
1989	13.0	58.5	79.3	62.8	101.5	125.7	110.7	168.7	204.0
1990	12.4	58.0	81.1	62.2	96.7	129.6	106.9	182.8	203.0
1991	11.6	59.7	86.3	63.8	99.3	137.5	107.8	201.6	213.2
1992	11.1	59.9	94.3	65.4	102.4	146.8	114.0	222.6	233.0

<sup>1</sup> Remuneración incluye salario y prestaciones

FUENTE: INEGI, *Estadística de la industria maquiladora de exportación 1974-1982, 1978-1988 y mimeógrafos para 1989-1993*. INEGI, Tomo III del *Sistema de Cuentas Nacionales de México 1970-1978, 1978-1980, 1979-1981, 1980-1982, 1982-1984, 1985-1988, 1986-1989, 1987-1988, 1988-1991 y 1989-1992*.

TABLA XVI						
SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE SELECCIÓN, PREPARACIÓN, EMPAQUE Y ENLATADO DE ALIMENTOS EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA						
Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS'	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / sal. real manuf.
1987	4,037.94	6,662.27	1,629.68	247.78	408.81	0.61
1988	7,612.47	13,302.25	3,490.14	218.11	381.14	0.57
1989	10,433.63	16,553.08	4,188.44	249.11	395.21	0.63
1990	12,274.21	21,172.99	5,304.74	231.38	399.13	0.58
1991	15,365.49	28,153.06	6,506.91	236.14	432.66	0.55
1992	16,434.68	33,520.37	7,516.01	218.66	445.99	0.49
1993	19,387.57	38,163.61	8,248.90	235.03	462.65	0.51

Rama 2000: Fabricación de alimentos.  
FUENTE: Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993, INEGI.

TABLA XVII						
SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE ENSAMBLE DE PRENDAS DE VESTIR Y OTROS PRODUCTOS CONFECCIONADOS CON TEXTILES Y OTROS MATERIALES EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA						
Años	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS'	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / sal. real manuf.
1987	4,633.48	5,560.46	1,629.68	284.32	341.20	0.83
1988	8,618.82	10,908.69	3,490.14	246.95	312.56	0.79
1989	10,319.00	13,754.55	4,188.44	246.37	328.39	0.75
1990	12,537.82	17,551.79	5,304.74	236.35	330.87	0.71
1991	14,929.07	22,016.28	6,506.91	229.43	338.35	0.68
1992	17,491.66	26,522.54	7,516.01	232.73	352.88	0.66
1993	18,732.77	29,264.78	8,248.90	227.09	354.77	0.64

Rama 2400: Fabricación de prendas de vestir y otros artículos confeccionados con textiles y otros materiales;  
excluye la clase 2433: Fabricación de algodón absorbente, vendas, telas adhesivas y productos similares.  
FUENTE: Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993, INEGI.

**TABLA XVIII**  
**SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE FABRICACIÓN DE CALZADO E INDUSTRIA DEL CUERO EN LAS**  
**INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA**

Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / sal. real manuf.
1987	5112.03	5703.30	1629.7	313.68	349.96	0.90
1988	9265.50	11999.89	3490.1	265.48	343.82	0.77
1989	10616.84	17619.90	4188.4	253.48	420.68	0.60
1990	13371.63	24978.09	5304.7	252.07	470.86	0.54
1991	16306.43	30460.39	6506.9	250.60	468.12	0.54
1992	20509.75	40538.07	7516.0	272.88	539.36	0.51
1993	24257.34	39941.73	8248.9	294.07	484.21	0.61

Rama 2500: Fabricación de calzado e industria del cuero.

FUENTE: *Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993*, INEGI.

**TABLA XIX**  
**SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE PRODUCTOS QUÍMICOS EN LAS INDUSTRIAS**  
**MAQUILADORA Y MANUFACTURERA**

Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS	I. P. C. 1982=100	Salario Real MAQUILADORAS	Salario Real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / sal. real manuf.
1987	4,823.35	9,961.62	1,629.68	295.97	611.26	0.48
1988	10,943.13	21,204.29	3,490.14	313.54	607.55	0.52
1989	12,368.23	26,494.98	4,188.44	295.29	632.57	0.47
1990	15,187.35	33,659.42	5,304.74	286.30	634.52	0.45
1991	18,252.56	43,874.65	6,506.91	280.51	674.28	0.42
1992	21,179.69	53,992.52	7,516.01	281.79	718.37	0.39
1993	23,558.26	61,897.72	8,248.90	285.59	750.38	0.38

Rama 3000: Industria química.

FUENTE: *Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993*, INEGI.

TABLA XX						
SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE CONSTRUCCIÓN, RECONSTRUCCIÓN Y ENSAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE Y SUS ACCESORIOS EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA						
Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS'	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / sal. real manuf.
1987	5,334.75	8,768.26	1,629.68	327.35	538.04	0.61
1988	11,189.17	17,300.16	3,490.14	320.59	495.69	0.65
1989	12,896.94	21,041.03	4,188.44	307.92	502.36	0.61
1990	15,682.19	31,207.25	5,304.74	295.63	588.29	0.50
1991	18,408.41	39,075.87	6,506.91	282.91	600.53	0.47
1992	20,960.25	51,586.47	7,516.01	278.87	686.35	0.41
1993	23,593.84	56,408.37	8,248.90	286.02	683.83	0.42
Rama 3800: Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte y sus partes.						
FUENTE: Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993, INEGI.						

TABLA XXI						
SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE ENSAMBLE DE MAQUINARIA, EQUIPO, APARATOS Y ARTÍCULOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS Y MATERIALES Y ACCESORIOS ELÉCTRICOS Y ELECTRÓNICOS EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA						
Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS'	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario Real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / sal. real manuf.
1987	5,273.01	6,813.08	1,629.68	323.56	418.06	0.77
1988	10,695.15	13,497.67	3,490.14	306.44	386.74	0.79
1989	13,090.11	16,265.75	4,188.44	312.53	388.35	0.80
1990	15,837.79	19,777.91	5,304.74	298.56	372.83	0.80
1991	19,426.46	25,050.54	6,506.91	298.55	384.98	0.78
1992	22,005.85	29,927.62	7,516.01	292.79	398.18	0.74
1993	23,942.63	32,521.31	8,248.90	290.25	394.25	0.74
Rama 3700: Fabricación y ensamble de maquinaria, equipo, aparatos, accesorios y artículos eléctricos y electrónicos y sus partes						
FUENTE: Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993, INEGI.						

TABLA XXII						
SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE ENSAMBLE DE MUEBLES, SUS ACCESORIOS Y OTROS PRODUCTOS DE MADERA Y METAL EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA Y MANUFACTURERA						
Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS <sup>*</sup>	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / Sal. real manuf.
1987	5,839.75	6,077.21	1,629.68	358.34	372.91	0.96
1988	11,141.40	11,665.62	3,490.14	319.23	334.25	0.96
1989	13,352.52	14,201.74	4,188.44	318.79	339.07	0.94
1990	16,158.16	18,883.68	5,304.74	304.60	355.98	0.86
1991	19,894.91	24,542.91	6,506.91	305.75	377.18	0.81
1992	22,123.14	29,844.10	7,516.01	294.35	397.07	0.74
1993	25,005.81	34,369.14	8,248.90	303.14	416.65	0.73
<sup>*</sup> Clases 2711 y 3520: Fabricación de muebles, principalmente de madera; y fabricación de muebles principalmente metálicos y sus accesorios. FUENTE: Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993, INEGI.						

TABLA XXIII						
SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE ENSAMBLE DE JUGUETES Y ARTÍCULOS DEPORTIVOS EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA						
Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS <sup>*</sup>	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / Sal. real manuf.
1987	5,378.84	6,298.01	1,629.68	330.05	386.46	0.85
1988	11,805.30	12,557.05	3,490.14	338.25	359.79	0.94
1989	14,118.95	16,434.59	4,188.44	337.09	392.38	0.86
1990	17,589.30	20,325.32	5,304.74	331.58	383.15	0.87
1991	21,940.14	26,816.57	6,506.91	337.18	412.12	0.82
1992	20,475.38	27,109.35	7,516.01	272.42	360.69	0.76
1993	23,507.31	29,311.79	8,248.90	284.98	355.34	0.80
Clase 3223: Fabricación por moldeo o extrusión de calzado y juguetes de plástico. FUENTE: Encuesta industrial mensual, Resumen anual 1987-1993, INEGI.						

**TABLA XXIV**  
**SALARIO MEDIO REAL EN LA RAMA DE ENSAMBLE Y REPARACIÓN DE HERRAMIENTA, EQUIPO Y SUS PARTES,**  
**EXCEPTO ELÉCTRICO EN LAS RAMAS MAQUILADORA Y MANUFACTURERA**

Año	Salario MAQUILADORAS	Salario MANUFACTURAS	I. P. C. 1982=100	Salario real MAQUILADORAS	Salario real MANUFACTURAS	Sal. real maq. / Sal. real manuf.
1987	7,137.01	8,592.48	1,629.68	437.94	527.25	0.83
1988	13,777.40	17,395.59	3,490.14	394.75	498.42	0.79
1989	17,922.33	21,665.31	4,188.44	427.90	517.26	0.83
1990	21,210.85	26,295.54	5,304.74	399.85	495.70	0.81
1991	27,860.65	33,747.20	6,506.91	428.17	518.64	0.83
1992	31,334.13	40,395.74	7,516.01	416.90	537.46	0.78
1993	32,599.53	45,788.23	8,248.90	395.20	555.08	0.71

Clase 3512 y Rama 3600: Fabricación de utensilios agrícolas y herramientas de mano; y fabricación ensamble y reparación de maquinaria, equipos y sus partes excepto los electrónicos.

FUENTE: *Encuesta Industrial mensual, Resumen anual 1987-1993*, INEGI.

## CAPÍTULO 4: POLÍTICA SINDICAL DE LAS MAQUILADORAS

### 1. INTRODUCCIÓN

La teoría ortodoxa del desarrollo industrial supone que las condiciones de vida, en general, y de trabajo, en particular, mejoran con la industrialización. Desde esta perspectiva sería lógico esperar que las deficiencias que tiene la industria maquiladora en su política laboral se corregirán con el paso de los años. Dicha teoría, empero, se aplica tan imperfectamente en los países dependientes, los cuales después de unos treinta años de industrialización todavía no “se despegan” en su proceso de autoacumulación sostenida, que resulta necesario comprobar a ciencia cierta sus supuestos iniciales. Lo que propone hacer este capítulo es averiguar si el nivel de las prestaciones sociales en las maquiladoras está mejorando o empeorando a través del tiempo.<sup>1</sup>

La única fuente de información que ha registrado datos en forma sistemática sobre las condiciones de trabajo en las maquiladoras, desde el inicio del programa de maquila hasta la época presente, es el archivo de la Junta Estatal de Conciliación y Arbitraje.<sup>2</sup> Aunque ahí se puede encontrar información muy variada sobre intentos de sindicalización, violaciones de contrato, conflictos colectivos o individuales, fechas y motivos de cierre de empresas, etc.

---

<sup>1</sup> Este capítulo ha sido publicado, en una forma casi idéntica a la actual, en: Mónica Claire Gambrill. “Sindicalismo en las maquiladoras de Tijuana: regresión en las prestaciones sociales” en Jorge Carrillo, comp., *Reestructuración industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos* (México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Colegio de la Frontera Norte de México), 1989, 183-220.

<sup>2</sup> La Ley Federal del Trabajo, Artículo 390, requiere que una copia de los contratos colectivos sea depositada en la Junta de Conciliación y Arbitraje correspondiente al tipo de empresa en que se celebran. Los contratos colectivos de las maquiladoras de todo el estado de Baja California se encuentran en la Junta Estatal en Mexicali; allí es donde se realizó la mayor parte de la investigación, aunque también se consultaron los archivos de la Junta Local de Conciliación y Arbitraje en Tijuana sobre algunos conflictos laborales específicos.

Este estudio se restringe a los contratos colectivos y sus revisiones bianuales. Sobre estas bases se analizará la evolución de las condiciones de trabajo en las maquiladoras sindicalizadas.

Las maquiladoras sindicalizadas no pueden considerarse como una muestra de lo que sucede en el resto de esta industria ya que, si así se hiciera, se correría el riesgo de introducir un sesgo en el análisis. Tal vez, si se supiera exactamente en qué sentido se desviarían los resultados, se podría deducir que el nivel relativo de las condiciones de trabajo en las otras empresas no sindicalizadas es más alto o más bajo que en las maquiladoras sindicalizadas. Sin embargo, precisamente porque no existe una teoría *ad hoc* sobre el sindicalismo en el subdesarrollo esto no es posible. Si bien en los países desarrollados el sindicalismo eleva el nivel de las prestaciones y condiciones de trabajo, en los países subdesarrollados no siempre ocurre así. Todo indica que el sindicalismo en la rama de las maquiladoras cumple más bien la función de represor de reivindicaciones de los trabajadores y, por ende, lo único a lo que conduce es a la reducción del nivel de salarios y prestaciones.

Durante el periodo de dieciséis años (1968-1983) que cubre por el estudio se registraron noventa y seis diferentes contratos colectivos, celebrados entre empresas maquiladoras y sindicatos diversos, lo cual representa la totalidad de los contratos registrados para la ciudad de Tijuana durante este lapso. No se sabe el número de trabajadores que cubrían estos contratos colectivos de trabajo, ya que estos documentos no registran esa información. Se analizó no sólo la totalidad de estos contratos colectivos de trabajo, sino también las revisiones bianuales de los mismos.

La información de allí obtenida se organiza en dos diferentes temas, según periodos: el primero es la tasa de sindicalización,<sup>3</sup> el segundo con la tasa de 'des-sindicalización'.<sup>4</sup> La tasa de sindicalización registra los contratos nuevos y sus renovaciones periódicas; la tasa de des-sindicalización da cuenta de los que desaparecieron. Sin embargo lo esencial de la historia del sindicalismo no se encuentra, en estos números, sino en el contenido de los contratos. Su análisis permite constatar el nivel de las prestaciones laborales en cada contrato; su 'regresión' a través del tiempo, en vez de su evolución; documenta de la manera más nítida posible, la 'política sindical' de las maquiladoras. Mientras que los números de contratos colectivos demuestran un aumento en la tasa de sindicalización, con la excepción de los años 1974-1977, la tasa de des-sindicalización y el análisis del contenido de los contratos, demuestra el total aniquilamiento del viejo sindicalismo 'charro' y la invención de un nuevo tipo de sindicato 'de protección': fantasmas que no existen más que en el papel y que representan los intereses de las empresas maquiladoras.<sup>5</sup>

---

<sup>3</sup> La tasa de sindicalización se obtiene del número de contratos colectivos, debidamente registrados en la Junta de Conciliación y Arbitraje, durante el periodo de dos años, entre el número de empresas maquiladoras existentes en el segundo año de cada periodo. Se empieza el estudio en 1968 porque es el año en que aparecieron los primeros contratos colectivos en maquiladoras de Tijuana y llega hasta 1983.

<sup>4</sup> La tasa de des-sindicalización se refiere al porcentaje de contratos colectivos que desaparecen de un periodo bianual a otro; es el número de contratos desaparecidos entre el número de contratos del periodo anterior. Los contratos colectivos de trabajo se revisan por ley cada dos años, por lo que en cada uno de los lapsos, debe aparecer la totalidad de los contratos colectivos vigentes. El estudio ha demostrado que este es un indicador real, no sólo formal; el hecho de no revisar el contrato colectivo, cuando éste vence, marca la cesación real del mismo. En sólo tres ocasiones han reaparecido contratos que se habían quedado sin revisión durante uno o más periodos; todos los demás desaparecieron permanentemente.

<sup>5</sup> Cirila Quintero utiliza toda esta información sobre contratos colectivos, para llegar a la misma conclusión a que se llega, en el artículo arriba citado, en su libro: La sindicalización en las maquiladoras tijuanaenses (México, D.F.: Dirección General de Publicaciones del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1990).

## 2. TASA DE SINDICALIZACIÓN Y DES-SINDICALIZACIÓN

Durante el periodo 1968-1969 la Junta Estatal de Conciliación y Arbitraje registró once contratos colectivos de trabajo entre las 55 empresas maquiladoras que, según el Comité de Desarrollo Económico del Estado de Baja California, había en Tijuana en 1969. Esto da como resultado una tasa de sindicalización del 20 por ciento durante ese tiempo (véase cuadro I: Tasa de Sindicalización y Des-sindicalización para éste y los siguientes periodos).

Cuadro I. TASA DE SINDICALIZACION Y DES-SINDICALIZACIÓN					
Periodo	Número de contratos colectivos 1/	Número de empresas maquiladoras 2/	Tasa de sindicalización %	Número de contratos desaparecidos 3/	Tasa de des-sindicalización 4/ %
1968-1969	11	55	20.0		
1970-1971	18	55	32.7	5	45.4
1972-1973	15	103	14.6	9	50.0
1974-1975	7	98	7.1	15	100.0
1976-1977	6	90	6.7	6	85.7
1978-1979	14	99	14.1	4	66.7
1980-1981	24	124	19.3	9	64.3
1982-1983	36	128	28.1	15	62.5
1/ El número de contratos colectivos corresponde al total que haya estado vigente en algún momento del periodo.					
2/ El número de empresas corresponde al segundo año de cada periodo, sin incluir las maquiladoras de Rosario, Baja California Norte.					
3/ El número de contratos desaparecidos se refiere a los contratos colectivos que, habiéndose registrado en el periodo anterior, no aparecieron en los registros del siguiente periodo.					
4/ La tasa de des-sindicalización es el número de contratos colectivos desaparecidos entre el número total de contratos del periodo anterior.					

Para el periodo 1970-1971, la tasa de sindicalización era de 32.7 por ciento, con un total de 55 empresas maquiladoras y 18 contratos colectivos vigentes. Este aumento en la tasa de sindicalización se debió a que se firmaron nuevos contratos colectivos, mientras que el número de empresas maquiladoras se mantuvo igual. La tasa creciente de sindicalización, empero, no significa necesariamente un aumento sobre la base de los contratos del periodo anterior. Sólo seis de los anteriormente existentes fueron revisados y nuevamente registrados, mientras que otros cinco desaparecieron en el tiempo entre un periodo y otro. Esto significó un resultado de la tasa de des-sindicalización de 45.4 por ciento.

En la etapa 1972-1973 —cuando habían 103 empresas maquiladoras y 15 contratos colectivos— la tasa de sindicalización disminuyó a 14.6 por ciento. Esta disminución se debe, básicamente, al enorme crecimiento de la industria en estos años, a la par de un descenso absoluto en el número de contratos colectivos. Nuevamente algunos contratos fueron renovados pero también desaparecieron nueve más del periodo previo, lo cual da como resultado una tasa de des-sindicalización del 50 por ciento.

El bienio 1974-1975 vio reducida la tasa de sindicalización a 7.1 por ciento. De las 98 empresas que reporta la Dirección General de Estadísticas, un contrato colectivo estaba vigente en sólo siete de ellas. Lo que ocurrió durante este periodo fue notorio, ya que ninguno de los quince contratos colectivos del periodo anterior fueron renovados; por lo tanto la tasa de des-sindicalización fue del 100 por ciento.

Los años 1976-1977 vieron descender aún más la tasa de sindicalización. Seis contratos de un total de noventa empresas implica una tasa de sindicalización del 6.7 por

ciento. Seis contratos del periodo anterior desaparecieron, lo cual significa una tasa de des-sindicalización de 85.7 por ciento; dado que sólo un contrato fue renovado.

En 1978-1979 se realiza un ascenso repentino en la tasa de sindicalización en comparación con el periodo anterior, alza que se debe a un crecimiento proporcionalmente mayor de los contratos colectivos que de las empresas maquiladoras. La tasa de sindicalización llegó a 14.1 por ciento. Se registraron 14 contratos en un total de 99 empresas, desaparecieron cuatro contratos colectivos del periodo anterior; lo cual implica una tasa de des-indicalización del 66.7 por ciento, ya que sólo dos contratos se renovaron.

Durante el periodo 1980-1981 crecieron en proporción más lenta el número de empresas que de contratos colectivos; 124 empresas y 24 contratos colectivos de trabajo resultan en un índice de sindicalización del 19.3 por ciento. Nueve contratos desaparecieron en la transición entre periodos, lo que deriva en una tasa de des-sindicalización del 64.3 por ciento. Sólo cinco contratos fueron renovados.

En el último periodo cubierto por el estudio, 1982-1983, continuó el ascenso en la tasa de sindicalización, debido casi exclusivamente al crecimiento del sindicalismo, ya que el número de empresas maquiladoras se mantuvo prácticamente igual. El número de empresas fue de 128, mientras que el de contratos colectivos fue de 36 —cifras que arrojan una tasa de sindicalización de 26.6 por ciento. Sólo ocho de estos contratos correspondían a revisiones de contratos del lapso anterior, los quince restantes del periodo anterior desaparecieron, provocando, en consecuencia, una tasa de des-sindicalización del 62.5 por ciento.

Los datos presentados se puede sintetizar en varios hechos que saltan a la vista. Las variaciones encontradas en las tasas de sindicalización de los ocho periodos no son

anárquicas sino que forman un patrón definido: empieza en ascenso para luego descender y crecer nuevamente. En el interior de cada periodo hay una gran inestabilidad de los contratos colectivos, los cuales, como norma, desaparecen poco después de haberse firmado. Estas fluctuaciones en la tasa de des-sindicalización también forman una curva definida que primero va en aumento para luego tomar un curso descendente. Finalmente, es de notarse que existe una relación inversa entre ambas tasas; mientras baja la tasa de sindicalización (con la excepción de un año), sube la tasa de des-sindicalización, y viceversa.

### 3. CONTRATOS SUPERIORES Y CLÁUSULAS LEONINAS

La lectura de los contratos colectivos de trabajo puede ser tediosa y difícil de exponer, dado la infinidad de detalles y la particularidad de cada caso. Sin embargo, la mayor parte de un contrato colectivo puede ser resumida con la sola indicación de si establece prestaciones por encima de las mínimas de la Ley Federal del Trabajo, o si incluye cláusulas leoninas en abierta contradicción con dicha Ley (véase cuadro 2: “Contratos Superiores y Cláusulas Leoninas” para todos los periodos de esta sección).<sup>6</sup>

Cuadro 2. CONTRATOS SUPERIORES Y CLÁUSULAS LEONINAS 1/					
Periodo	Número de contratos	Número de contratos	Porcentaje de contratos	Número de cláusulas	Promedio de cláusulas

<sup>6</sup> Una cláusula leonina establece explícitamente condiciones de trabajo por abajo de lo mínimo legal y, aunque no tiene la fuerza de la Ley, suele no ser disputada en la práctica ya que recibe el aval de la Ley al registrarse en la Junta de Conciliación y Arbitraje (el Artículo 5, XIII establece que “Las disposiciones de esta Ley son de orden público, por lo que no producirá efecto legal...: renuncia por parte del trabajador de cualquiera de los derechos o prerrogativas consignados en las normas de trabajo.”) Sobre esta base, en caso de omisión de una o todas las prestaciones mínimas del contrato colectivo, se sobreentiende su cumplimiento, lo que con toda seguridad resulta en una sobreestimaciones de las prestaciones ofrecidas por las maquiladoras.

	colectivos	superiores	superiores	leoninas	leoninas por contrato
1968-1969	11	4	36.4	1	0.09
1970-1971	18	4	22.2	2	0.10
1972-1973	15	5	33.3	4	0.20
1974-1975	7	0	0.0	13	1.80
1976-1977	6	2	33.3	9	1.50
1978-1979	14	3	21.4	24	1.70
1980-1981	24	3	12.5	60	2.50
1982-1983	36	1	2.8	70	1.90
1/ Un contrato superior tiene prestaciones por encima de las mínimas legales; una cláusula					
leonina establece condiciones de trabajo por abajo del mínimo legal.					

### 3.a. Periodo de 1968-1969

Durante el primer periodo de 1968-1969 el 36.4 por ciento de los contratos colectivos (4 de 11) establecen prestaciones por encima de los mínimos legales; como por ejemplo sobresueldos, más días de vacaciones y prima de vacaciones, más días de descanso obligatorio, uniformes, deportes, regaderas y casilleros para ropa, pago de los primeros tres días de incapacidad, seguro de vida para los trabajadores y estipendio en caso de la muerte de un familiar. Si bien, estas prestaciones son relativamente modestas, resulta interesante que algunas o todas ellas estén presentes en la primera firma de los contratos colectivos cuando normalmente el sindicato tiene que limitarse en lo que concierne a reivindicaciones y ocuparse de los aspectos puramente formales de la celebración del contrato. Una sola cláusula leonina se incluye en los once contratos de este periodo: .09 cláusulas leonidas por contrato.

Las dos prácticas más comunes en el funcionamiento de las maquiladoras, que suelen dar lugar en la actualidad a prácticas leoninas son el uso de trabajadores temporales y la suspensión temporal de trabajadores. Con respecto al uso de trabajadores temporales, la

Ley Federal del Trabajo<sup>7</sup> permite la celebración de contratos por obra o por tiempo determinado, cuando así lo exija la naturaleza del trabajo y cuando la materia del trabajo tendrá una duración temporal de menos de un año.

Se encontró que casi la totalidad de los contratos en las maquiladoras de este primer periodo, restringen explícita o implícitamente el uso de trabajadores temporales en conformidad con la Ley. Por ejemplo, decían: “por periodos limitados”, “para las temporadas de más trabajo”, “a un periodo de noventa días”; siete contratos ni siquiera mencionaron el tema, lo que da a entender su conformidad con las normas vigentes; solamente un contrato estipuló la posibilidad de contratar empleados temporales “aún más de un año”, ya que limitó de antemano los trabajadores de planta al número de teinta, independientemente del volumen de trabajo que tuviera la compañía y así hizo permanente la necesidad del empleo temporal, práctica que se considera leonina.

Con respecto a la suspensión temporal de personal, ésta es legal solamente si se presenta un “conflicto colectivo económico”<sup>8</sup> ante la Junta de Conciliación y Arbitraje que a su vez exige una serie de requisitos de prueba de parte de la compañía y recomienda pagos de compensación a los empleados en caso de concederse la suspensión. Algunos contratos del periodo 1968-1969 contemplan la posibilidad de suspender trabajadores temporalmente sin haber pasado por el procedimiento legal, pero ninguno pretende hacerlo sin el pago de compensación, ni por periodos largos de tiempo. Un contrato establece el pago total de

---

<sup>7</sup> Véanse los artículos 35 a 40, y 50 de la Ley Federal del Trabajo.

<sup>8</sup> El Título Séptimo. Capítulo VII de la Ley Federal del Trabajo establece que por motivos de fuerza mayor “no imputable al patrón”, una empresa puede suspender temporalmente una parte o la totalidad de su personal con la obligación de volverlos a emplear o de indemnizarlos después de un periodo de hasta seis meses. Los motivos de la suspensión temporal podrían ser, entre otros, la falta de materia prima, no imputable al patrón, y el exceso de producción con relación a sus condiciones económicas y a las circunstancias del mercado. En estos casos la Junta debe desempeñar el papel de conciliador y árbitro entre

salarios durante la suspensión; otro permite la suspensión de diez días con pago de cinco; otro más, el pago de un mes de salario, y varios más simplemente dicen que se hará conforme al arreglo a que se llegue con el sindicato. Estos contratos no se consideran como leoninos porque las suspensiones son limitadas a periodos más cortos de tiempo de lo que tardaría el procedimiento legal del conflicto económico colectivo si éste se tramitara, y porque la recompensa que ofrecen a los trabajadores es igual o mayor que la cantidad máxima sugerida por la Ley.

### **3.b. Periodo de 1970-1971**

En el periodo 1970-1971, el 22.2 por ciento (4 de 18) de los contratos contiene prestaciones por encima del mínimo —las mismas que en el periodo anterior— más el otorgamiento de becas a los hijos de algunos trabajadores. En total el número de cláusulas leoninas registradas en este periodo sube a dos: .1 por contrato. El empleo de temporales sigue restringido en favor de los trabajadores. La mayoría de los contratos aún no menciona el tema; otros se apegan a la Ley como los siguientes casos.

Todas las trabajador[...] entrarán a prueba hasta 30 días en la inteligencia de que transcurrido dicho tiempo las trabajadoras se considerarán de planta. [...]cualquier otro personal que se necesitara para desempeñar labores extraordinarias motivadas por pedidos o trabajos que se le encomendaren fuera de los que normalmente se desarrollan, se tendrá como personal contratado para labores temporales, cuyos contratos de trabajo concluirán precisamente cuando dichas labores extraordinarias concluyan, sin que el citado personal pase a formar parte del personal de base de la Empresa.<sup>9</sup>

El cambio que se experimenta en este periodo está relacionado con nuevos procedimientos para suspender a los trabajadores. En casi todos los contratos se llega a

---

el patrón y los trabajadores recibiendo pruebas de ambas partes (véase título catorce, capítulo VI) y designando peritos para investigar y proponer soluciones al conflicto (Véase título catorce, capítulo VII).

<sup>9</sup> Todas las citas de los contratos se han extraído de las cláusulas de los contratos colectivos correspondientes a cada periodo.

algún tipo de arreglo sobre suspensiones (se habla no sólo de suspensiones temporales sino también de permanentes). Con la excepción de dos casos, que se expondrán al final, estos arreglos no están en abierta oposición a la Ley. Además de las modalidades de suspensión temporal, ya mencionados en el periodo anterior y que siguen funcionando durante 1970-1971, se acordó lo siguiente: la suspensión automática de trabajadores durante quince días sin que sea necesario recurrir a la Junta de Conciliación y Arbitraje los primeros ocho días corren a cargo del trabajador y los próximos siete, deberán ser remunerados con la mitad del salario mínimo, luego se iniciarán pláticas formales con las autoridades laborales.

El “conflicto colectivo económico” aún no se había puesto de moda en el sector de las maquiladoras, a pesar de ser la única disposición legal apropiada para la suspensión temporal de personal. Solamente una compañía utilizó una fórmula parecida para efectuar sus suspensiones: cambió el requisito de conseguir autorización de la Junta de Conciliación y Arbitraje por el de “avisar” a ésta de la suspensión. Aunque, se comprometió proceder en conformidad con la Ley. La cláusula se lee así:

La Empresa, previo aviso a las Autoridades del trabajo respectivas, podrán suspender sin su responsabilidad los efectos de los contratos de trabajo mediante la disminución de su personal, conforme a la Ley y en relación a su mayor o menor antigüedad, cuando el suministro del trabajo proveniente del extranjero[...] descienda o disminuya.

Otro contrato niega la posibilidad de llegar a un arreglo especial para facilitar el cierre temporal de la empresa, excluyendo, incluso, la arriba mencionada disposición legal.

En los casos de clausura de esta negociación, bien sea temporal o definitiva, la Empresa se obliga a indemnizar a los trabajadores de acuerdo con lo establecido por la Ley y a liquidar los salarios que les corresponden por concepto de vacaciones, horas extras y los que tengan devengados.

En más de la mitad de los contratos de este periodo no se contempla la suspensión temporal de personal, sino más bien la suspensión definitiva, en consecuencia esto requiere de otro tipo de arreglo contractual. El mecanismo más común consiste en destinar un lapso de ocho a quince días para las pláticas entre empresa y sindicato, y en caso de no poder llegar a un acuerdo sobre la indemnización, se remite a las autoridades laborales. Cuando esto sucede, se ofrece un pago para el retiro voluntario de los trabajadores, lo cual implica una renuncia definitiva al trabajo, con un pago menor del que correspondería con la indemnización por despido, sin embargo no tiene carácter obligatorio.

Ninguno de los mecanismos anteriores se considera abiertamente leonino, a continuación se expone el prototipo de estos: una compañía, en una de sus maquiladoras, estableció que el contrato colectivo sería vigente únicamente cuando tuvieran contratos de trabajo provenientes del extranjero; cuando no, desaparecía automáticamente toda obligación con los trabajadores. La cláusula es la siguiente:

Los periodos de aplicación del 'Contrato' dependen de las órdenes o pedidos que reciba la Empresa[...] programará los trabajos[...] de acuerdo al escalafón elaborado sobre la base de la capacidad, eficiencia y luego antigüedad. [...]Las suspensiones al terminar la obra siguen el orden del escalafón y no implican pérdida de derechos de antigüedad.

Esta misma compañía, en otra de sus plantas maquiladoras decidió en que el único requisito para suspender al personal temporalmente era el acuerdo con el Sindicato (se sabe que entregaba \$100 dólares al Comité del Sindicato mensualmente por concepto de sus eventos sociales). Si esta suspensión se hacía definitiva, los trabajadores podían, entonces, aspirar a una indemnización de un mes de salario (ni un día más), siempre y cuando demostraran su derecho.

Cuando por circunstancias graves de orden económico, la empresa se vea en la necesidad de reajustar el personal de planta, o reducir los días de trabajo, previo acuerdo con el Sindicato, se llevará a efecto dicho reajuste temporal respetándose en todo momento el derecho de antigüedad de los trabajadores[...] si la suspensión se prolonga en forma definitiva[...] los trabajadores suspendidos recibirán una indemnización que de común acuerdo fijará Empresa y Sindicato, que no excederá de un mes de salario, previa comprobación de la definitividad de la causa que motivó la suspensión ante la Junta Central de Conciliación y Arbitraje en el Estado, o al final de la prórroga de la suspensión si la hubo por acuerdo de las partes que aquí convienen.

### **3. c. Periodo de 1972-1973**

En el periodo 1972-1973, el 33.3 por ciento de los contratos colectivos (5 de 15) contenía prestaciones por encima del mínimo legal; además de las que ya se han mencionado, se otorgaba el pago de la mitad de los gastos funerarios de los trabajadores y medio día para que todos los compañeros de trabajo asistieran al entierro.

Si bien el avance en este frente es limitado, lo cierto es que no sólo se consolidaron las prestaciones ya concedidas, sino que aumentaron durante el periodo, cuando bajaba el número de contratos colectivos en la maquila.

El número de cláusulas leoninas aumentó durante este periodo a cuatro: apenas 0.2 por contrato.

Todavía en tres contratos se establecía como obligatorio entregar la definitividad o la planta al trabajador después de un periodo de prueba. En otros siete no hay mención de trabajadores temporales, lo que indica que todos son de planta; sólo uno de ellos incluye una cláusula que dice explícitamente que todos los trabajadores son de planta y que todas las plazas de planta pertenecen al Sindicato.

Al ocurrir alguna vacante el Sindicato proporcionará al trabajador como a la empresa[...] estando la Empresa obligada a aceptarlo siempre y cuando reúna los

requisitos;[...] en caso de no hacerlo, pagará al Sindicato los salarios que dejen de otorgarse al puesto mientras dure la vacante.

Como se ha visto en el periodo anterior, es posible proteger a los trabajadores de planta aun cuando ya sea permitido el contrato de trabajadores temporales.

Éste es el caso de otro contrato —del mismo periodo—, que reglamenta estrictamente el uso de empleados temporales:

El patrón podrá emplear temporalmente sin intervención del Sindicato y sin necesidad de afiliarse a éste, trabajadores eventuales, para cubrir exigencias extraordinarias de producción, ocasionadas por pedidos especiales, o excepcionales, exposiciones o cualquier otra causa justificada, que imposibilite satisfacer tales necesidades con la producción normal de los trabajadores al servicio permanente del patrón; en la inteligencia de que la concurrencia de estos trabajadores eventuales no deberá disminuir ni el trabajo ni el salario ordinario que se proporcionen a los trabajadores permanentes al servicio del patrón.

Aquí ensaya una nueva práctica que, si bien no siempre es leonina, se presta a la disminución de los trabajadores de planta. En cuatro contratos la empresa entrega al sindicato un número fijo de plantas, las cuales éste administra, en tanto que el patrón, por medio de contratos individuales, se ocupa de los trabajadores temporales. El problema de esta práctica es que empieza a cambiar la lógica del uso de temporales, ya que limita el número de trabajadores de planta en vez de la cantidad de eventuales. En tres de estos cuatro casos, funciona más positivamente que negativamente, porque sirve para fijar, y así garantizar, una cifra relativamente alta de plantas, en comparación con el total de trabajadores (40 plantas de 74 trabajadores en un caso, y 60 de 80 en los otros dos). Uno de estos casos incluye una cláusula en el contrato que protege dichas plazas para los trabajadores: “El Patrón se obliga a cubrir todas las vacantes que por cualquier

circunstancia se presenten en su negocio al que se refiere este Contrato con trabajadores miembros del mismo Sindicato y a los que éste designe.”

Dado que en los tres arreglos anteriores se pone el énfasis principal en la protección de un buen número de trabajadores de planta, se ha decidido que no merecen el calificativo de “leonino”. Los contratos leoninos, semejantes en su forma, favorecen generalmente al patrón, en ellos el número de puestos de planta es relativamente pequeño (20 para un total de 78 trabajadores), mientras que permiten el empleo ilimitado de trabajadores temporales, sin contemplar medida alguna para aumentar el corto número de plazas fijas: “La Empresa reconoce[...]20 puestos, los que exceden de esta cantidad se considerarán eventuales pero tendrán derecho de preferencia en razón de su antigüedad y capacidad, para ocupar las vacantes que hubiere...”

En lo que se refiere a las suspensiones temporales, únicamente un contrato colectivo merece calificarse de “leonino”; Si bien limita la duración de la suspensión a aproximadamente tres y medio meses, se considera que es un periodo excesivamente largo de tiempo, ya que la suspensión se realiza unilateralmente, sin prueba alguna por parte de la empresa, y sin pago. El texto de la cláusula es el siguiente:

[...]la Empresa queda facultada para suspender sus labores en la Fábrica sin responsabilidad alguna por un tiempo no mayor de noventa días laborables repartidos entre el año de operaciones, de acuerdo con las propias variaciones del mercado de la Industria.

Entre los catorce contratos restantes, siete dejaron por completo de mencionar el tema de las suspensiones temporales o permanentes; y dos contratos los prohibieron explícitamente, un ejemplo de lo cual es el siguiente:

Por ningún motivo la empresa podrá suspender o dar por terminada la relación de trabajo sin el previo consentimiento del Sindicato o la Junta de Conciliación y Arbitraje en el Estado. La violación de la cláusula anterior trae como inmediata consecuencia la indemnización por parte del patrón hacia el Sindicato, a que se refiere la Ley Federal del Trabajo.

Los demás contratos conservaron las formas no-leoninas de la suspensión temporal mencionadas en los periodos anteriores.

Dos empresas estipulan que cuando falta la materia prima, las empresas pueden suspender sin responsabilidad con los trabajadores las labores durante los primeros ocho días, después, los siete días siguientes, están obligadas a pagar la mitad del salario, y luego de quince días se deberán iniciar las pláticas con el fin de cubrir los salarios o indemnizar por suspensión parcial. La suspensión podrá hacerse hasta dos veces por año y por trabajador; sin embargo si ésta se genera por asuntos de fuerza mayor y ocurre durante la jornada se pagará en un 100 por ciento, ya que, de otra manera, se requeriría de ocho horas de anticipación. Otro contrato dice que Empresa y Sindicato estudiarán conjuntamente el proyecto de reajuste: “y en caso de no llegar a un acuerdo dentro de quince días, se procederá conforme a la Ley”. Otro más señala que la empresa y el sindicato darán aviso a la Junta del arreglo al cual hayan llegado “conforme a la Ley”; y finalmente, uno con características nuevas permite una suspensión de hasta ocho días:

[...]por la naturaleza especial del trabajo se acuerda que cuando existe alguna falta de materia prima, falta de órdenes o pedidos de empresas extranjeras, demoras en el paso de la materia prima en las Aduanas Fronterizas, la Empresa podrá suspender, sin su responsabilidad y por un término hasta por ocho días las relaciones de trabajo[...]con 24 horas de anticipación;[...]más de ocho días se estará a lo establecido por la Ley Federal del Trabajo.

También, sorpresivamente, en dos contratos apareció una modalidad diferente de contratación, creada por la empresa para eludir toda responsabilidad con ciertos trabajadores. En ésta, en lugar de existir un intercambio de trabajo por salario, argumenta un supuesto “entrenamiento” a cambio de una “beca”. Dicha cláusula es leonina.

La Empresa queda obligada con base en lo dispuesto por el Artículo 132, Fracción XV de la Ley Federal del Trabajo<sup>10</sup> a capacitar al personal que le fuere enviado por el Sindicato en las labores propias de la Empresa, sin que dicha capacidad implique la existencia de relación laboral, debiéndose considerar a los beneficiarios como becarios por todo el tiempo de la capacitación, término que será fijado compensacionalmente entre Empresa y Sindicato. [Nótese, hasta un año y medio después, el número de becarios fue limitado a diez.]

La Empresa asume la obligación —Fracción XIV del Artículo 132— de adiestrar en las labores propias a las personas miembros del Sindicato que le fueran enviadas por éste, sin que tal enseñanza y capacitación presuponga la existencia de relación de trabajo ni establezca obligaciones laborales a cargo de la Empresa; ...el tiempo de capacitación no podrá exceder 120 días; no podrá exceder en número al 20 por ciento del total de trabajadores.

### 3.d. Periodo de 1974-1975

En el periodo 1974-1975 ninguno de los siete contratos existentes contenían prestaciones por encima de las mínimas. Fue entonces cuando la totalidad de los contratos del periodo anterior desaparecieron para dar lugar a la firma de siete contratos nuevos. El cambio fue en el sentido inequívoco de reducir el nivel de las prestaciones y condiciones de trabajo ofrecidas en las empresas sindicalizadas. Asimismo el número de cláusulas leoninas

<sup>10</sup> El Artículo 132, Fracción XIV de la Ley Federal del Trabajo establece una de las obligaciones de los patrones: “Hacer por su cuenta, cuando empleen más de cien y menos de mil trabajadores, los gastos indispensables para sostener en forma decorosa los estudios técnicos, industriales o prácticos, en centros especiales, nacionales o extranjeros, de uno de sus trabajadores o de uno de los hijos de éstos, designado en atención a sus aptitudes, cualidades y dedicación, por los mismos trabajadores y el patrón. Cuando tenga a su servicio más de mil trabajadores deberán sostener tres becarios en las condiciones señaladas...”

aumentó a trece (1.8 por contrato) las cuales tomaron un giro significativamente más negativo en su contenido que en el periodo pasado.

El estilo de contratos temporales que predominó en esta época omitió en la redacción cualquier mención sobre el tipo de contratación —temporal o de planta—. En cuatro casos los contratos establecen que todos los trabajadores deben pasar por un periodo de prueba de treinta días, pero no ofrecen el puesto de planta posteriormente. Se trata de una distorsión del sentido de la Ley en la que se elimina lo esencial, que es la existencia de una relación de trabajo por tiempo indeterminado, la cual no podría romperse más que con causa suficiente o indemnización para, en cambio, estipular (sin las limitaciones que marca la Ley) una relación de prueba, que siempre resulta desfavorable para el trabajador por su ambigüedad e inseguridad.<sup>11</sup> Sin embargo, una conclusión certera sobre lo que las empresas buscan con esta cláusula se desprende de la lectura del resto del contrato, sobre todo de la parte que se refiere suspensiones temporales, las cuales en sí no son claramente leoninas.

Entre las demás cláusulas referentes al uso de trabajadores temporales, existe un caso en el que sí se ofrece la planta a todos los trabajadores de nuevo ingreso después de pasar por un periodo de prueba; y aun cuando permite también el empleo de temporales, exige que sean contratados a través del Sindicato, limitando de esta manera su utilización, ya que el Sindicato intenta ejercer el derecho de colocar a su personal en posiciones de planta, en vez de en posiciones temporales. En otros dos contratos, sin embargo, se recurre al mecanismo inventado durante el periodo pasado que consiste en poner un tope muy bajo en

---

<sup>11</sup> Según la Ley Federal del Trabajo, Artículos 20 y 21, se presume que existe relación de trabajo de duración indefinida desde el momento en que se de origen a la prestación de un trabajo personal subordinado mediante el pago de un salario; el artículo 51 establece que el periodo de prueba de treinta días durante el cual el patrón puede despedir sin responsabilidad a un empleado se aplica únicamente en caso de engaño al patrón por parte del nuevo empleado con respecto a su preparación y aptitud para el trabajo.

el número de plantas que puede haber en un establecimiento, y dejar sin restricción alguna el número de trabajadores temporales. Estas prácticas se consideran leoninas porque no protegen a los trabajadores, ni ven la necesidad de aumentar el corto número de plantas.

Los cuatro contratos que ofrecieron un periodo de prueba de treinta días a sus empleados incurrieron en prácticas leoninas en lo que al “derecho de la empresa de efectuar suspensiones temporales o permanentes” se refiere. Tres de ellos asentaron por escrito su versión muy particular del ‘conflicto colectivo económico’, la cual consiste (sic) en un simple aviso al Sindicato (con copia para la Junta), con ocho horas de anticipación, de una suspensión de duración indefinida y sin indemnización. El texto en los tres casos es el mismo:

El Sindicato conviene expresamente con la Empresa que en virtud de que la materia prima que se requiere en la misma no es de su propiedad y en caso de que falte ésta para las labores normales de un turno de trabajo, la Empresa avisará al Sindicato con ocho horas de anticipación la falta de materia prima, y se suspenderá la jornada de trabajo y subsecuentemente hasta que exista la materia prima suficiente para reanudar las labores; en caso de que la falta de materia prima sea dentro del término de una jornada de trabajo las partes convienen que el turno que se esté laborando en esa jornada terminará el turno correspondiente, y se le pagará a base del salario mínimo de la Región; para los efectos de esta cláusula ambas partes convienen que para dar el aviso correspondiente bastará con la comunicación al Sindicato con una copia a la Junta Local de Conciliación y Arbitraje para tal efecto.

En el cuarto contrato declara simple y llanamente que el contrato de trabajo se suspende automáticamente, cuando termina el trabajo comprendido por cada pedido proveniente del exterior. Esto significa, de hecho, que todos los trabajadores son temporales, que no hay límite alguno ni en la duración de las suspensiones ni en su frecuencia, y que tampoco hay pago de indemnización ni en caso de suspensión temporal ni

de suspensión permanente. Y en otra cláusula dice que hasta las interrupciones breves corren por cuenta de los trabajadores.

En atención a que los trabajos que se desarrollan en la Empresa dependen única y exclusivamente de órdenes y pedidos que se concertan con empresas estadounidenses, este contrato se celebra por tiempo indeterminado para la ejecución de obras determinadas cuya cuantía y periodos de aplicación serán determinados en cada caso por las órdenes y pedidos que la empresa obtenga de las compañías estadounidenses. Los contratantes convienen, en consecuencia, en que los trabajos por desarrollarse se harán sobre la base de obras determinadas de conformidad con las siguientes estipulaciones: a) Los periodos de aplicación del presente contrato dependen de las órdenes o pedidos que la empresa obtenga de compañías estadounidenses, especificadas en su cantidad, calidad y demás características; b) Cuando la empresa obtenga órdenes o pedidos en las condiciones previstas, programará los trabajos a desarrollar y de acuerdo con el escalafón, comunicará a los trabajadores y al sindicato por lo menos con 24 horas de anticipación a la fecha en que deban iniciarse las labores. En el aviso de referencia se indicará el volumen de los trabajos a desarrollar de acuerdo con la cuantía del pedido u orden que corresponden y esta mención servirá, y así lo convienen las partes contratantes, para indicar la obra determinada [que es] materia de la contratación. [...]ambas partes contratantes convienen en que será motivo de suspender los trabajos sin sujetarse a procedimiento legal, cualquier interrupción para la materia prima ocasionada por restricciones aduanales o descomposturas del vehículo en que se hacen llegar hasta el centro de trabajo, en cuyos casos la empresa no incurrirá en responsabilidad.

A la luz de estas cláusulas que permiten la suspensión temporal o definitiva sin responsabilidad para la empresa de la totalidad de los trabajadores de planta, se entiende el por qué de la ambivalencia de aquéllas referentes al periodo de prueba, dado que ya no era necesario explicitar si se trataba de un contrato de trabajo permanente o temporal, es decir si se otorgaba o no la planta al concluir el periodo de prueba, porque ésta ya no era sinónimo de seguridad en el puesto de trabajo; ni significaba el otorgamiento de prestaciones adicionales, puesto que no había ninguna en este periodo.

Desde el punto de vista empresarial, negar la planta ya no era tan necesario si podían suspender los trabajadores sin indemnización; aunque también, seguían existiendo empresas que continuaban la práctica de imponer contratos temporales. Las dos maquiladoras, que habían impuesto cláusulas leoninas referentes a su derecho ilimitado de contratar trabajadores eventuales, no hicieron mención alguna de las suspensiones temporales o definitivas de su personal. Se puede entender que con un arreglo leonino para despedir a los trabajadores sin indemnización, les era suficiente.

En la última empresa, cuyo contrato garantizaba la planta y limitaba la contratación de trabajadores temporales, no se estipulaban procedimientos para suspensiones de personal. Éste fue el único contrato que dejó desprotegida a la empresa en ambos conceptos, aunque no duró mucho tiempo. Cuatro meses después de la firma del contrato, el sindicato emplazó a huelga por incumplimiento de la cláusula referente a temporales. La empresa no compareció a ninguna de las pláticas de avenimiento, ni pidió, siquiera, que la Junta declarara inexistente la huelga, la cual estalló y fue declarada válida, pero aquí el expediente quedó trunco, gracias a que no se promovió la imputabilidad de la huelga. Así, la empresa volvió a abrir posteriormente sin ningún contratatiempo.

El interés de la compañía en esta época no se restringe únicamente a la reglamentación de cláusulas leoninas sobre el uso de trabajadores temporales y suspensiones de personal, como ha sido el caso en los periodos precedentes; ahora se extiende hacia otros campos, tales como el ritmo, el horario del trabajo y el pago de tiempo extra. Si bien antes era común estipular que los trabajadores se obligaban a “prestar sus servicios con intensidad, cuidado y esmero” ahora es causa de rescisión del contrato cualquier reducción en ritmo o calidad del trabajo.

Los trabajadores miembros del Sindicato que dentro de los treinta días de prueba [...] hayan demostrado su capacidad y aptitudes para el trabajo contratado y que posteriormente a ese término en forma maliciosa o dolosa dejan de cubrir los topes mínimos de producción o desmejoren la calidad de la producción, trabajando a ritmo inferior al demostrado inicialmente, estos serán separados del trabajo por Falta de Probidad y en los términos de las fracciones II y V del artículo 47 de la Ley.<sup>12</sup>

Otra compañía reserva para sí el derecho unilateral de variar según sus necesidades la jornada de trabajo, la cual definen como las 48 horas comprendidas en la semana laboral.<sup>13</sup> Y cuatro compañías más exigen en el contrato el derecho de pagar el tiempo extra durante el día de descanso señalado a razón de un 25 por ciento adicional, en vez del 225 por ciento que marca la Ley.<sup>14</sup> Ambos mecanismos permiten que la empresa se apropie del trabajo extra de sus empleados sin el pago del tiempo extra correspondiente.

### **3.e. Periodo de 1976-1977**

Durante el periodo 1976-1977 el número de empresas maquiladoras, así como de contratos colectivos registrados llegaron a su punto más bajo. Fue también cuando aparecieron algunos contratos colectivos “rebeldes” —llamados así en el sentido de que fueron redactados en términos de inconformidad con las normas imperantes y porque se celebraron en condiciones de conflicto obrero-patronal, no son denominados rebeldes por ser sindicatos “independientes”, localizados fuera de las centrales obreras “charras”—. De hecho, dos de los seis tipos de contratos caen dentro de esta categoría, ya que contienen

<sup>12</sup>El texto de las fracciones II y V del Artículo 47 de la Ley Federal del Trabajo se lee como sigue: “Incurrir el trabajador, durante sus labores, en faltas de probidad u honradez, en actos de violencia, amagos, injurias o malos tratamientos en contra del patrón, sus familiares o del personal directivo o administrativo de la empresa o establecimiento, salvo que medie provocación o que obre en defensa propia:”[...]”Ocasionar el trabajador, intencionalmente, perjuicios materiales durante el desempeño de las labores o con motivo de ellas, en los edificios, obras, maquinaria, instrumentos, materias primas y demás objetos relacionados con el trabajo”.

<sup>13</sup> Véase la Ley Federal del Trabajo, Artículos 58-60.

<sup>14</sup> Véase la Ley Federal del Trabajo, Artículos 71 y 73.

prestaciones superiores al mínimo legal (33.3 por ciento). En los demás casos, en lugar de las prestaciones adicionales, se localizaron nuevas cláusulas leoninas: un promedio de 1.5 por contrato.

Las prestaciones adicionales, en los dos contratos superiores, son básicamente las mismas que habían sido concedidas en los primeros años de la industria de la maquila, 1968-1971; es decir, el pago de los primeros tres días de incapacidad médica del Seguro Social; más vacaciones (empezando con ocho días al año y aumentando dos cada año); cuatro días con goce de salario; una compensación monetaria de 1 500 pesos en caso de muerte de un familiar; siete becas de 2 500 pesos para los hijos de los trabajadores y apoyo para quienes quieran estudiar la secundaria; además un seguro de vida de 40 000 pesos en caso de muerte accidental, y 80 000 por muerte profesional. Asimismo, se insiste en una serie de las prestaciones mínimas otorgadas por la Ley, que, con el paso del tiempo, se habían convertido en letra muerta en otras maquiladoras. Por ejemplo, el derecho de ganar, por lo menos el salario mínimo general en los puestos que pagan por destajo; el pago del salario mínimo profesional siempre cuando corresponda; el pago correcto de horas extras; el pago integral del día de descanso semanal; media hora para comer dentro de la jornada continua; el reparto de utilidades y la aplicación de la Ley en materia de riesgos profesionales.

El primero de estos dos contratos que lograron prestaciones superiores al mínimo no permitía el empleo de trabajadores temporales por ningún motivo; el otro, sí lo permitía, pero, siempre y cuando la empresa respetara el número relativamente alto de plantas que habían sido otorgadas al sindicato —número que crecía con cada revisión del contrato y que era celosamente protegido por éste—.

En materia de suspensiones temporales, ninguno de los dos contratos superiores contemplar la posibilidad de llegar a un arreglo particular entre empresa y sindicato, aun en el caso en que por algún motivo faltaran las materias primas con que se trabaja. Siempre se exige el pago del salario íntegro, aunque falten las materias primas y se pide la indemnización completa en caso de suspensión; asimismo se prohíbe la reducción del horario de trabajo o del salario, y se demanda el estricto cumplimiento de lo establecido por la Ley Federal del Trabajo en materia de indemnizaciones, en caso de la clausura temporal o definitiva del negocio.

Los demás tipos de contrato son notablemente inferiores en sus condiciones a los arriba descritos; los cuatro contienen dispositivos leoninos ya ensayados durante el periodo pasado o antepasado. Dos contratos son vigentes únicamente cuando hay trabajo; cuando no, desaparece automáticamente toda obligación entre patrón y trabajadores. Uno de ellos toma la precaución adicional (y redundante) de reservarse el derecho de contratar un número ilimitado de trabajadores temporales. El tercer contrato adopta la modalidad de informar al sindicato, con ocho horas de anticipación y con copia para la Junta de Conciliación y Arbitraje, la suspensión temporal o permanentemente de una parte o de la totalidad de los trabajadores, sin pago ni indemnización. Mientras que la última de estas formas de contratación, la cuarta, otorga un número bajo de plazas de planta al sindicato pero concede el uso ilimitado de trabajadores temporales, es decir, no protege el derecho de los trabajadores a la definitividad en el trabajo.

En este periodo vuelve a aparecer la misma cláusula de la época anterior sobre la reducción en el ritmo o calidad del trabajo como causa de despido sin responsabilidad para el patrón. Pero, además, se legalizan descuentos en los salarios mínimos de los trabajadores

para cobrar el valor de las herramientas perdidas. Y finalmente, en dos contratos más convienen que será motivo de suspensión sin responsabilidad para la empresa cualquier interrupción del trabajo.

Las partes convienen y aceptan como causas legales de las interrupciones de trabajo sin responsabilidad para la Empresa las siguientes: a) la falta de entrega de materia prima imputable a las Autoridades Aduanales; b) cuando sea necesaria la reparación de maquinaria, del edificio o cualquier otro acto que implique la interrupción de operaciones; c) cuando se ocasionen daños o se destruya cualquier maquinaria, edificio o materia prima debido a circunstancias naturales imprevistas que justifique la interrupción de operaciones; d) la falta de energía eléctrica o cualquier otra circunstancia semejante.

Es importante señalar que, aunque los dos contratos “superiores” no se diferencian mucho de los primeros contratos celebrados en las maquiladoras de Tijuana, sobresalieron dentro del contexto de la maquila en este periodo y se convirtieron de inmediato en el blanco de ataque de las diferentes fuerzas locales.

El primero de estos contratos fue objeto de una campaña dentro y fuera de la empresa para destruirlo, ya que el administrador se dedicó a dividir a los trabajadores con miras a sustituir al sindicato contratante por otro más controlable, mientras que las autoridades adoptaron la consigna de no permitir que este sindicato “comunista” consiguiera la titularidad de otro contrato colectivo.

El segundo segundo contrato tuvo que enfrentar los embates del administrador quien abrió otra maquiladora para la compañía contratante y transfirió una buena parte de los pedidos y a todos los trabajadores temporales a la nueva planta.

### **3.f. Periodo de 1978-1979**

En el periodo 1978-1979, tres de los catorce contratos vigentes, el 21.4 por ciento, contienen prestaciones superiores al mínimo. En los demás contratos se encuentran veinticuatro cláusulas leoninas: un promedio de 1.7 por contrato.

Estos años marcan el inicio de la recuperación, tanto del número de maquiladoras en Tijuana como del número de empresas sindicalizadas; aunque, paralelamente, en este tiempo se acrecientan los abusos los trabajadores.

Durante esta recuperación, vuelven a aparecer dos contratos que habían estado latentes desde hace varios periodos; otros tres que aquí surgen son, en efecto, nuevos, aunque hayan sido celebrados en maquiladoras previamente sindicalizadas por centrales o sindicatos diferentes. Finalmente, dos más de los contratos fueron renovados de los del periodo anterior. O sea, la mitad de los contratos, siete de catorce, se celebraron en empresas con antecedentes sindicales.

Como se verá a continuación, no sólo son más leoninos los contratos que por primera vez se firman en este periodo, sino que las condiciones de contratación también son inferiores incluso en aquellos contratos con antecedentes sindicales; a pesar de que la Ley prohíbe la concertación de un contrato colectivo en condiciones menos favorables para los trabajadores que las contenidas en el contrato vigente.<sup>15</sup>

Los contratos renovados del periodo anterior son aquellos dos contratos “superiores” o “rebeldes”, de los que ya se había hablado. Éstos sufrieron cambios, producto del virtual estado de guerra entre la parte patronal y la sindical. El primer contrato, como consecuencia de las maniobras empresariales, fue subrogado a otro sindicato en 1978 y, para cuando se renovó en 1979, ya había empezado a bajar el nivel de las

---

<sup>15</sup> Ley Federal de Trabajo, Artículo 39.

prestaciones. En lo que al número de días de vacaciones se refiere, en vez de aumentarse de dos en dos, se aumentaron un solo día cada año, después del tercer año; tampoco el contrato hizo obligatorio el reparto de utilidades como lo hacía antes (cinco meses después del fin del ejercicio fiscal); ni se mantuvo la obligación de la empresa de pagar los impuestos sobre el producto del trabajo de los empleados. Se garantizó a los que trabajan a destajo sólo el pago del salario mínimo general, en vez del pago del salario mínimo profesional, cuando éste les correspondía; además se estipuló que el pago semanal se efectuaría con cheque en vez de en efectivo; y si bien siguió mudo el contrato sobre el tema de los trabajadores temporales, hubo deterioro en la otra cláusula esencial sobre suspensiones temporales: en caso de que faltara trabajo, no se aseguraría el pago del salario íntegro, como sucedía antes, sino únicamente cuando la causa fuera imputable al patrón y no a la compañía estadounidense, ni al mercado, ni a la aduana, ni a otras condiciones.

A cambio de estas enormes pérdidas, las nuevas prestaciones logradas en este periodo son insignificantes: un día más de descanso obligatorio al año, un seguro de vida por 25 000 pesos en caso de muerte accidental y de 50 000 pesos en caso de muerte por accidente de trabajo, un lugar para sentarse a comer; y una prima de antigüedad que se paga a todos los que tienen más de cinco años trabajando, a cambio de su renuncia voluntaria al trabajo. Las prestaciones que se mantienen del periodo anterior son el pago de los primeros tres días de incapacidad médica; un overol de trabajo al año; y un día extra de descanso obligatorio.

El segundo contrato "superior" mantuvo todas las prestaciones a que se tenía derecho y las logró aumentar: 2 000 pesos más en caso del fallecimiento de un familiar; tres becas más, y, sobre todo, seis plazas más de trabajo. Se mantuvieron firmes las disposiciones

con respecto a los trabajadores y a las suspensiones temporales. Sin embargo, el contrato sufrió violaciones en la cláusula referente al número de trabajadores de planta que la empresa estaba obligada a mantener, ya que la empresa rehusaba llenar las nuevas plazas y reponer aquéllas que quedaban vacantes. Así al reducir con estas prácticas el número de trabajadores de planta, la empresa dejaba de pagar las demás prestaciones que correspondían a las plazas vacías.

El tercer contrato “superior” se firma por primera vez en este periodo (1978-1979). Se registran prestaciones excepcionales en la rama de la maquila como son la semana de cuarenta horas con pago de 56 (siempre y cuando se mantenga el mismo estándar de producción); una especie de co-gestión entre sindicato y empresa (para lograr el aumento de la productividad necesario); el reparto obligatorio de utilidades aun si la delcaración a Hacienda reporta pérdidas; servicio de un restaurante totalmente equipado que da la comida a costo de producción; tiempo para comer dentro del horario de trabajo; descansos adicionales para ciertos puestos de trabajo; vacaciones adicionales, más días de descanso obligatorio; y pago de los primeros tres días de incapacidad médica. Asimismo, estipula que todos los trabajadores tienen la planta, menos aquéllos que se adapten estrictamente a la definición legal de un trabajador temporal y, después de un año, los temporales recibirán automáticamente la planta. No se hace ninguna especificación de procedimientos especiales para el caso de un conflicto económico colectivo u otra modalidad de suspensión temporal.

Este tipo de contrato se firmó en medio de un álgido conflicto obrero patronal, en el cual intervinieron las asociaciones empresariales y las fuerzas políticas del Estado. La condición impuesta para la firma del contrato fue que el sindicato, que había llevado la lucha junto con los trabajadores para conquistar estas prestaciones, subrogara el contrato a un

sindicato “de empresa”. Es decir, la medida trataba de debilitar la organización de los trabajadores y preparar el camino para su desaparición.

La novedad que se registró entre los demás contratos, que por primera vez se firmaron en este periodo fue el establecimiento de un lapso de prueba de “30 días como mínimo”, con otra cláusula de apoyo que permitía la suspensión permanente sin responsabilidad para el patrón en caso de que el trabajador engañara al patrón durante dicha prueba. La mención de los treinta días aparenta, a primera vista, estar en conformidad con la Ley, cuando en realidad constituye una trampa que distorsiona totalmente el espíritu y la letra de la Ley; lo que se establece en la Ley es un periodo máximo (no mínimo) de treinta días de prueba, después del cual el trabajador puede ser despedido sin responsabilidad patronal, siempre y cuando se demuestra que haya incurrido en algún engaño). Esto sucedió en cuatro contratos colectivos, en los cuales también hay otras ocho cláusulas leoninas.

Uno de los nuevos contratos negoció una reducción de la jornada de trabajo. —o una reducción de un día de trabajo a la semana en caso de que así lo prefirieran los trabajadores— y negó la posibilidad de hacer ajustes en el personal sin el acuerdo previo del sindicato o las autoridades.

Otros dos contratos —uno nuevo y uno que había sido subrogado a otro sindicato— se caracterizaron por no mencionar ninguno de los temas que hasta ahora parecían ser casi obligatorios en la rama de la maquila: trabajadores temporales y suspensiones del personal. Dificilmente se puede creer que dicho silencio signifique una conformidad con la Ley.

Así, el contrato nuevo se limita a establecer dos cláusulas complementarias, una de exclusión, que faculta al sindicato para expulsar a cualquier de sus miembros del trabajo sin

responsabilidad para el patrón y otra que refuerza esto, diciendo que la empresa acepta todas aquellas suspensiones temporales o definitivas que aplique el sindicato a sus agremiados. El contrato subrogado, el segundo del que se habló arriba, fue tan leonino como aquél, pero en otros aspectos (se verán más adelante), por lo cual sería ilógico suponer que estuviera apegado a la Ley. La omisión, empero, no se considera en sí leonina.

En otros cuatro contratos —dos que habían estado latentes desde hace tres periodos, un tercero renovado normalmente, y el cuarto de una empresa que cambió de sindicato— se encuentra el señalamiento de un tiempo de prueba de treinta días, sin mención de la obligación de entregar la definitividad en el trabajo, posteriormente. La interpretación que se da a la causa de rescisión, durante el periodo de prueba, es exageradamente favorable al patrón: “Será causal de rescisión el engaño al patrón especialmente en cuanto a la falta de aptitud y capacidad.” Incluso en estas circunstancias este contrato no se considera leonino. Aunque, todos estos mismos contratos lo son en otras cláusulas, a través de formas utilizadas en periodos anteriores: el uso ilimitado de temporales; la suspensión automática del contrato de trabajo sin indemnización en el momento en que se termina un pedido de trabajo y, en dos casos, la suspensión por tiempo indefinido, sin pago alguno y en cualquier momento.

Estas doce cláusulas —destinadas a imponer el criterio unilateral de la empresa, en materia de uso de trabajadores y suspensiones temporales— se asemejan a otras tantas que extienden los límites de lo leonino.

En los párrafos anteriores hemos visto los arreglos que facultan a la empresa para cambiar, a su discreción el día de descanso semanal, de tal suerte que no se establece un día específico para este fin; y, por consiguiente, se intenta justificar que el trabajo extra —

realizado los domingos— sea pagado a razón de sólo 25 por ciento adicional (este es el caso de cinco contratos).

En otro tipo de contrato se conserva la disposición que permite despedir, sin indemnización a aquellos trabajadores de planta que reducen el ritmo o calidad de su trabajo.

Por primera vez, en tres compañías, donde se trabaja a destajo, el contrato dice que las prestaciones no se deben calcular con base en el salario real devengado por el trabajador, sino con base en el salario mínimo general. En otro caso —en el primer convenio entre sindicato y empresa que fija las condiciones de la subrogación de un contrato colectivo— se acuerda inscribir los “ayudantes” en el seguro social siempre y cuando cumplan con su cuota de producción. Entre los posibles motivos por los cuales se pueden “suspender los trabajos sin sujetarse a procedimiento legal” se incluyen “los casos en que la excesiva humedad o el excesivo calor alteren las materias primas”. Y, finalmente, en otra compañía se decide dar “capacitación y adiestramiento” a los trabajadores de planta cada vez que se varíe el tipo de producto ensamblado, aunque en este caso también se otorgan facultades para rescindir la relación de trabajo, sin responsabilidad para el patrón, si el trabajador no alcanza a cumplir con las nuevas cuotas de producción.

### **3. g. Periodo de 1980-1981**

En el periodo 1980-1981, tres contratos de un total de veinticuatro, el 12.5 por ciento, contienen prestaciones superiores a lo que marca la ley. En los restantes, las cláusulas leoninas han crecido, llegando a un total de sesenta: 2.5 por contrato. Ninguno de estos 21 contratos está libre de cláusulas leoninas. Los contratos “superiores” no fueron nuevos, eran los mismos contratos “rebeldes” del periodo anterior con las mismas prestaciones.

En este tiempo, por primera vez, un contrato colectivo estipuló, simultáneamente, cláusulas leoninas y superiores; así por esta razón no pudo calificar como “superior”. En dicho contrato no sólo se suspendió a la mitad de los trabajadores de planta (sin la indemnización correspondiente), sino que se permitió la contratación ilimitada de trabajadores temporales; pero, a la vez, se concedieron 500 pesos más de aguinaldo, 1 500 pesos como reparto de utilidades, un día de asueto con salario en caso del fallecimiento de un familiar o el nacimiento de un bebé y un seguro colectivo de vida. Las prácticas leoninas se centraron en los aspectos medulares del contrato, mientras que las prestaciones (a que tiene derecho el reducido número de trabajadores de planta), son pagadas solamente una vez al año o fortuitamente.

Otras novedades de este periodo son las siguientes: en cuanto a la contratación de trabajadores temporales, en dos contratos se estipula que el uso ilimitado de estos empleados se justifica no sólo cuando los pedidos de maquila provienen del extranjero sino también cuando provienen de compañías nacionales: “[...]toda vez que el flujo de sus actividades depende de los contratos que obtiene en el interior del país...” Aunque parece sorprendente que una empresa utilice este tipo de argumentación, sería más insólito que una maquiladora renunciara a sus privilegios laborales simplemente porque una parte de sus transacciones empiezan a realizarse dentro de los confines del país.

Si bien desde el periodo anterior había comenzado a aparecer una que otra cláusula estipulando que el contrato colectivo entraría en vigor en la fecha de su firma, en lugar de en la fecha de su registro legal ante la Junta de Conciliación y Arbitraje, en este periodo la gran

mayoría de los contratos planta en lo mismo.<sup>16</sup> Esta práctica no es en sí leonina, pero bajo las siguientes circunstancias se plantean su función de “contrato de protección”, es decir, aquél que es gestionado por el patrón, cuyo objetivo es evitar el registro de un sindicato auténtico.

Tres contratos, que decían entrar en vigor en la fecha de su firma, fueron registrados sin fecha y en otros dos casos semejantes, la fecha fue rellenada posteriormente. Un contrato más, que entraba en vigor en la fecha de su depósito legal, fue recibido por la Junta sin una fecha exacta —los timbres registraron el día y el año, más no el mes de su recepción—. La vigencia de otro contrato se restringió al periodo de un año, el cual por ningún motivo podría prorrogarse. Esto es contrario al espíritu de la Ley.<sup>17</sup> Y finalmente, otro contrato decretó que su tabulador estaría vigente por un periodo de casi dos años sin revisión —cuando el término legal es un solo año—. Los ocho casos son leoninos.

Otras diecinueve cláusulas leoninas, que establecen las reglas del juego con respecto a los trabajadores temporales, son exactamente las mismas que hemos visto en periodos anteriores, aunque ahora se multiplican. Diez contratos siguen con la vieja fórmula de permitir el empleo sin límite de trabajadores temporales. Aun cuando, en esta etapa, se popularizó el tiempo de prueba de “treinta días como mínimo”, el cual aparece en nueve contratos.

Hay doce cláusulas leoninas relacionadas con el tema de las suspensiones temporales. Seis contratos permiten el despido del trabajador sin responsabilidad para el patrón durante un periodo indeterminado de prueba. Otros seis ceden a la parte patronal un

---

<sup>16</sup> Véase el Artículo 390 de la Ley Federal del Trabajo que dice que el contrato surte efectos desde la fecha y hora de su presentación en la Junta correspondiente, “salvo que las partes hubiesen convenido en una fecha distinta.”

poder casi absoluto, sin incurrir en ninguna responsabilidad para con el trabajador. Las modalidades son las siguientes; en el momento que la compañía no tiene trabajo (por cualquier motivo), o éste se ve interrumpido (también por cualquier razón) se suspenden las labores hasta el momento en que puedan reanudarse. Además de las suspensiones temporales de semanas o meses, pueden darse también suspensiones de un cierto número de horas o días a la semana; o, por decreto del contrato, es posible finiquitar la relación de trabajo automáticamente en el momento en que se termina cada pedido de maquila.

Entre las diecinueve cláusulas leoninas que restan existe una variedad grande de prácticas. Por ejemplo la de permitir que el día de descanso semanal se cambie (según el criterio unilateral de la empresa) esta disposición que se extendió a doce casos, da lugar a que el trabajador tenga que trabajar el día domingo sin el pago extraordinario correspondiente o con apenas un 25 por ciento adicional (cuenta como una sola cláusula leonina para cada caso). Por otra parte, otra compañía impuso trabajo los domingos con 25 por ciento más de pago sin mencionar explícitamente su derecho a cambiar el día de descanso. Un décimocuarto contrato requirió la libertad para modificar el horario de trabajo entre semana a su criterio.

Dos contratos contienen cláusulas leoninas que permiten el despido sin responsabilidad para el patrón en caso de reducción del ritmo o calidad del trabajo. Y otros dos obligan a trabajar horas extras sin fijar límites temporales, ni recompensas monetarias extraordinarias. Y, finalmente, un contrato establece la obligación de una jornada semanal de cincuenta y media horas como norma, sin ningún pago por concepto del tiempo extraordinario.

---

<sup>17</sup> *Ibid*; Artículo 401, y 402.

### 3. h. Periodo de 1982-1983

En el periodo 1982-1983 catorce de los 36 contratos registrados no se encontraron en el archivo, lo que impidió una medición exacta de las prestaciones y cláusulas leoninas. Entre los 22 contratos que sí fueron revisados, existe solamente uno superior. Se ha considerado poco probable que hubiesen más de éstos entre los contratos no revisados, porque los sindicatos contratantes eran los mismos que se prestan más a arreglos leoninos en favor de la parte patronal, y porque las ramas industriales eran aquéllas para las cuales los sindicatos tenían machotes de contrato. Por lo tanto se estima que sólo uno, el 2.7 por ciento de los contratos del periodo, contiene prestaciones superiores al mínimo legal.

Entre los 22 contratos estudiados habían 45 cláusulas leoninas. Un cálculo del número probable del número de éstas en los contratos faltantes, puede hacerse de la siguiente manera: obteniendo una relación de los arreglos típicos, que han hecho los diferentes sindicatos en cuestión, durante el mismo lapso y dentro de la misma rama de maquila; la cifra que arroja este cálculo es de 25 cláusulas leoninas lo que daría un total de 70 para el periodo (un promedio de 1.9 por contrato).

Ninguno de los tres contratos “superiores”, de los periodos antes mencionados, siguió en pie. Los dos primeros no fueron renovados, a pesar de que sus respectivos sindicatos emplazaron a huelga con la finalidad de lograr precisamente la revisión del contrato colectivo. Y el tercero, después de una serie de graves problemas laborales, fue cancelado antes de su revisión bianual. Esta victoria patronal marcó el fin de la rebeldía que los tres sindicatos sostuvieron durante los últimos tres periodos. El único contrato libre de cláusulas leoninas, que a la vez contiene por lo menos una prestación superior, fue uno

renovado del periodo anterior, el cual logró reducir la jornada semanal de 50 a 47 horas y media.

Por otra parte, se ampliaron el número de casos en los cuales el contrato ofrecía simultáneamente prestaciones adicionales y cláusulas leoninas. Pero, las prestaciones son tan limitadas y los arreglos tan leoninos, en estos tres casos, que resulta interesante contrastarlos. Una de estas empresas —cuyo contrato colectivo suspende automáticamente y sin responsabilidad patronal a los trabajadores cuando terminan los pedidos— otorga a aquellos trabajadores, que hayan acumulado un año en días laborales, un día libre cuando es su cumpleaños, si es que estén trabajando en este momento; no dice explícitamente si será o no con goce de salario. También ofrece dos días, ahora sí con goce de salario, en caso de la muerte de un familiar, si el trabajador está laborando cuando ocurre la defunción.

Otro contrato, el cual justifica el uso ilimitado de temporales con el argumento de que los pedidos provienen del interior del país—, ofrece una sola beca a los trabajadores, pero deja a criterio de la empresa el tipo de beca, su duración, el monto de su valor y el derecho de elegir al beneficiario. Asimismo, contrata un seguro de vida colectivo para los trabajadores. De manera semejante, otra empresa, cuyo contrato también es leonino, ofrece pagar a sus diez trabajadores de planta la mitad del costo de un seguro colectivo de vida, y un día de asueto en caso de la muerte de un familiar.

La novedad del periodo no radica en el contenido de los contratos —ya que éste es semejante al de los contratos anteriores—, sino en todo lo que dejan de decir. Los contratos colectivos de este lapso suelen ser extremadamente cortos, pues obvian toda mención de las prestaciones mínimas que establece la Ley, además muy pocos cuentan con prestaciones adicionales y porque la gran mayoría pasan por alto el tema de los trabajadores temporales.

El grueso del contrato colectivo se destina a la especificación de cláusulas leoninas destinadas a privar a los trabajadores de los derechos establecidos en la Ley.

En cuanto a trabajadores y suspensiones temporales, los contratos hechan mano de exactamente las mismas disposiciones que se han visto en periodos anteriores. Ocho cláusulas especifica el número y duración de los trabajadores temporales, el cual puede ser ilimitado —esto se justifica en un caso porque los pedidos provienen del interior del país—. Se sigue utilizando en tres casos la cláusula que establece un periodo de prueba de treinta días “como mínimo”; y en otros tantos contratos se permite el despido por “engaño al patrón” durante un lapso indefinido de tiempo. Diez contratos dicen que entre el sindicato y la empresa, sin pasar por la Junta ni avisarlo, se pueden suspender (sin compensación alguna) a los trabajadores por cualquier de tiempo, desde algunas horas, días, o hasta que haya trabajo (a criterio de la empresa). Dos contratos más prometen hacer lo que les pida la empresa: “El Sindicato está de acuerdo en celebrar los convenios que resulten necesarios para aumentar o disminuir el número de trabajadores y plazas, en forma temporal o definitiva, de acuerdo a las necesidades del servicio.”

Cuatro contratos especifican que la empresa dirigirá un escrito al sindicato señalando el número de trabajadores suspendidos y el tiempo que ha de durar. Y, finalmente, cuatro contratos adoptan el arreglo de cesar la relación de trabajo, automáticamente y sin responsabilidad patronal, con el término de cada pedido de maquila.

En catorce casos no se estableció un día de descanso fijo, sino que éste puede cambiarse según las necesidades de la empresa. Cuando por ello se trabaje el domingo, el pago apenas será de un 25 por ciento adicional. En otros tres casos se dice que el horario semanal puede modificarse unilateralmente por la empresa. Dos contratos estipulan que

cualquier pérdida de tiempo de producción corre a cuenta del trabajador; dos más, que la pérdida de herramientas se descontará del salario; y otros dos, que se puede suspender a los trabajadores permanentemente sin indemnización si bajan el ritmo de producción. Otro contrato establece que las vacaciones pueden tomarse únicamente en el mes de diciembre; otro, que pueden hacerse reducciones al aguinaldo; y otro más, que se pagará con retraso de cuatro días el salario semanal.

También aquí se extendió el empleo de prácticas leoninas referentes a la vigencia del contrato, lo cual sucedió en catorce contratos. Cinco de éstos iban a entrar en vigor a partir de la fecha de su firma; sin embargo, fueron depositados en la Junta sin fecha de firma o sin firma; en otros cinco, el espacio correspondiente a la fecha de la firma fue dejado en blanco y llenado posteriormente. Dos contratos que especificaban que entrarían en vigor a partir de la fecha de su recepción en la Junta, fueron registrados en la Junta sin la fecha completa (con día y año pero sin mes). Y finalmente, dos contratos limitaron su vigencia al lapso irrevocable de un año.

La virtual inexistencia de prestaciones superiores durante 1982-1983, significa que se ha bajado a un nivel sólo comparable con el de 1974-1975, es decir, el tiempo de crisis, cuando no existían las prestaciones: cero en aquellos años contra una en éstos (haciendo la aclaración de que el contrato superior de 1982-1983 incluye una sola prestación adicional, mientras los de otros periodos incluyen varias). También en lo que a cláusulas leoninas se refiere, 1974-1975 tenía un promedio de 1.8 por contrato, en tanto que ahora hay 1.9, pero con una cantidad absoluta mucho mayor en el último periodo. Entonces, a pesar de que 1982-1983 representa la culminación de un crecimiento para la industria de la maquila, las prestaciones sociales están en un nivel sólo comparable con el de los años 1974-1975.

#### 4. SINDICALISMO DE PROTECCIÓN PATRONAL

La revisión de todos los datos sobre sindicalismo permite identificar el periodo de 1974-1975 como el parteaguas entre un estilo de sindicalismo y otro. Si bien dicho cambio coincide con la crisis económica de Estados Unidos, se debe también a lo que aquí se llamará la ‘política sindical’ de las maquiladoras, la cual opera con relativa autonomía con respecto al comportamiento de la economía. Esto, por las siguientes razones: aunque se esbozaron algunas de las líneas de la regresión de la política sindical desde el periodo 1972-1973, fue en 1974-75 que se detuvo abruptamente la creciente sindicalización de los años anteriores.

Entre los periodos 1970-1971 y 1972-1973 aumentó en 87.3 por ciento el número de empresas maquiladoras. De no haberse detenido la tasa de sindicalización (que fue de 32.7 por ciento en 1970-1971), ni el tipo de contrato colectivo, que otorgaba prestaciones por encima del nivel mínimo establecido por la Ley, se hubiera generado un sindicalismo semejante al de las otras ramas manufactureras en México. Sin embargo, ni el número de contratos colectivos ni el de empresas crecieron: tampoco se mantuvo el mismo estilo de contratación colectiva. Esta transformación se acompañó con una campaña antisindical que culminó con una “limpia” de todos los sindicatos ya existentes; los pocos nuevos que aparecieron fueron marcadamente diferentes: ni una sola prestación “superior” al mínimo legal y, en cambio, un promedio de dos cláusulas leoninas en cada contrato.

Si la desaparición total de los contratos colectivos hubiese sido exclusivamente un efecto de la crisis económica, se hubieran cerrado simultáneamente, por ser incosteable, las

empresas; sin embargo, esto no ocurrió en la mayoría de los casos. Este hecho, sin precedente en los periodos anteriores, demuestra como fue aprovechada la crisis económica para combatir el sindicalismo existente. La desaparición de los sindicatos y de las obligaciones del contrato colectivo no se originó como consecuencia de una necesidad económica, sino por razones que pueden llamarse políticas. Tan cierto es que la industria maquiladora se recuperó totalmente de sus problemas económicos, sin embargo terminó el periodo 1982-1983 con la misma incidencia de cláusulas leoninas que en 1974-1975.

A primera vista podría parecer que las fluctuaciones en la tasa de sindicalización se relacionaron con el ciclo económico de Estados Unidos, sobre todo debido a la coincidencia entre la baja en la tasa de sindicalización en 1974-1975 y la recesión económica de los mismos años, la cual afectó directamente a la industria maquiladora en todo el país —no tan inmediatamente en el número de empresas, el cual tuvo una caída lenta hasta 1977, sino en el volumen del empleo que se redujo en 8 760 puestos de trabajo entre 1974 y 1975—. Asimismo, se podría pensar que el crecimiento económico de Estados Unidos y del número de maquiladoras mexicanas durante 1978-1979 están relacionados de alguna manera con la tasa de sindicalización. Si se formulara una hipótesis nula en este sentido sería que el crecimiento económico de Estados Unidos estimula directamente la instalación de maquiladoras en México y que la expansión de dicha industria da pie naturalmente a una creciente sindicalización.

Esta explicación, sin embargo, no es suficiente, ya que no aclara ni las tasas más altas ni las más bajas de sindicalización que se han registrado. A saber, en 1970-1971 existía una recesión en Estados Unidos y la tasa de sindicalización subió a su punto más alto, asimismo el número de maquiladoras, por lo menos en Tijuana, no creció en absoluto; por el

contrario, cuando la tasa de sindicalización descendió en 1972-1973, la economía norteamericana se encontraba en pleno apogeo y la industria de la maquila casi se duplica. En los últimos tres periodos, de 1978 a 1983, se dio aumento sostenido en la tasa de sindicalización que, en términos proporcionales, fue incomparablemente mayor que el aumento en el número de las empresas. Así entonces la recesión de 1982 no reflejó efecto alguno en las maquiladoras de México. No existe aquella relación entre las fluctuaciones en el número de las empresas maquiladoras (como reflejo de la economía norteamericana) y la tasa de sindicalización (véase el cuadro 3).

Año	MÉXICO			TIJUANA				EE. UU.		
	Total de empresas	Variación año anterior	Total de empleo	Variación año ant.	Maquiladoras en Tijuana 1/	Variación año ant.	Empleo en Tijuana	Variación año ant.	Indice Prod. Ind. E. U. 2/	Variación año ant.
1968									107.5	
1969					(55)				110.7	3.0
1970									106.7	-3.6
1971					(55)				106.8	0.1
1972									115.2	7.9
1973					(103)				125.6	9.0
1974	455		75,974		101		9,276		129.3	2.9
1975	454	-0.2	67,214	-11.5	99	-2.0	7,844	-15.3	117.8	-8.9
1976	448	-1.3	74,496	10.8	93	-6.1	7,795	-0.6	129.8	10.2
1977	443	-1.1	78,433	5.3	92	-1.1	7,111	-8.8	137.0	5.2
1978	457	3.2	90,704	15.6	95	3.3	8,778	23.4	146.1	6.2
1979	540	18.2	111,365	22.8	101	6.3	10,889	24.0	152.2	4.2
1980	620	14.8	119,546	7.4	123	21.8	12,343	13.4	147.0	-3.4
1981	605	-2.1	130,973	9.6	127	4.1	14,482	17.3	151.0	2.7
1982	585	-3.3	127,048	-3.0	124	-2.4	14,950	3.2	138.6	-8.2
1983	598	2.2	148,842	17.2	130	4.8	17,258	15.4	147.6	6.5

1/ Incluye Rosarito a partir de 1974, cuando se inician las estadísticas sobre maquiladoras a nivel nacional.

2/ Índice total, no ajustado estacionalmente.

FUENTE: *Estadística de la industria maquiladora de exportación* (México: Secretaría de Programación y Presupuesto); *Survey of Current Business*, (United States Department of Commerce, Bureau of Analisis).

El sindicalismo en las maquiladoras parece estar respondiendo a otro tipo de variables. Para averiguar la función que cumple, es necesario examinar el contenido específico de los contratos colectivos de trabajo y su evolución a través del tiempo, para saber, de esta forma, lo que a los empresarios de la industria maquiladora les estorbaba en materia laboral y lo que proponían en su lugar. También, hay que reconstruir la confrontación política que se dio alrededor de este cambio, a partir de los datos sobre sindicalización, des-sindicalización y el nivel de las prestaciones sociales concedidas en los contratos colectivos. Asimismo, es necesario analizar la posición de las diferentes fuerzas sociales que participaron en esta contienda. Si bien es claro que, por un lado, empresarios y gobierno estatal tuvieron una misma posición frente al tema, no es tan clara la postura del sindicalismo en su relación con los intereses de los trabajadores.

Para los años 1976-1977, la fase más pesada de la transición había pasado: la tasa de des-sindicalización empezó a caer y sólo dos empresas siguieron trabajando después de dar por terminado su contrato colectivo. Sin embargo, a partir de este periodo, comenzó otra fase de la batalla política en contra del sindicalismo, la cual no terminaría hasta 1982-1983. Ésta fase se caracterizó por la pelea contra la existencia de tres sindicatos "rebeldes", que surgieron durante estos años y que no se conformaron la situación prevaleciente: arreglos leoninos que se multiplicaban de forma geométrica en las demás maquiladoras sindicalizadas y la total ausencia de cualquier prestación superior al mínimo legal; aunque no por ésto se avocaron a pedir prestaciones esencialmente diferentes de las que se habían concedido en los primeros contratos de maquila. Así, por motivos netamente políticos y después de una prolongada lucha, los tres sindicatos desaparecieron.

Se puede decir, a grandes rasgos, que el tipo de sindicato más común, en un primer momento, era el que se suele llamar “charro” —colaboracionista, antidemocrático, corrupto, pero respetuoso de la Ley Federal del Trabajo y relativamente reivindicacionista—. A partir de la crisis de 1974-1975 se impulsaron los sindicatos “de protección”, fantasmas que no existían más que en el papel. Estos últimos sirvieron no sólo para impedir la entrada de otros sindicatos más independientes, sino también (como ha sido ampliamente documentado en este trabajo) para reducir el nivel de las prestaciones, e introducir nuevas prácticas leoninas en el funcionamiento de las maquiladoras.

Hay razones de sobra para afirmar, en esta segunda fase, que entre sindicatos, patrones y autoridades laborales existe un nuevo código que consiste en la aceptación de aquellas prácticas leoninas que se han venido extendiendo cotidianamente. Estos modos de actuar ilegales, que otorgan “la parte del león” al patrón, son amparados por contratos colectivos y por la Junta Local de Conciliación y Arbitraje, previniendo así la posibilidad real de una demanda en su contra.

Sobre la base de estas nuevas normas leoninas, no es sorprendente que la tasa de sindicalización haya vuelto a ascender. Tampoco sería sorprendente que este régimen de excepción legal, establecido en los contratos, avalado por la Junta e impuesto con toda la fuerza de la Ley sobre los trabajadores, se extendiera al resto de las maquiladoras no sindicalizados, e inclusive que empezara a penetrar en el ámbito de las empresas no maquiladoras. Un ejemplo de esto son los contratos colectivos que permiten la contratación ilimitada de trabajadores temporales, incluso cuando los pedidos de trabajo provienen del interior del país.

En un principio los contratos colectivos se dedicaban más al establecimiento de prestaciones por encima del nivel mínimo dictado por la Ley Federal del Trabajo, que a la imposición de cláusulas leoninas, ya que éstas se referían únicamente a trabajadores temporales y a suspensiones eventuales del trabajo, y estaban aún redactados en lenguaje restrictivo para la empresa. De 1974-1975 en adelante, solamente los contratos “rebeldes” tienen prestaciones superiores. En los demás contratos ya no se menciona el máximo de tiempo que podría durar la suspensión “temporal” de trabajadores sin responsabilidad patronal; de esta misma manera, el periodo de prueba para el trabajador temporal se extiende ilimitadamente a “treinta días como mínimo”, y a un número ilimitado de trabajadores. También a partir de 1974-1975 se viola la Ley en lo que a tiempo extra, horario de trabajo, día de descanso semanal y fecha de vigencia del contrato se refiere, por mencionar sólo los arreglos más comunes, lo cual tiene una intención de ejercer un mayor control sobre el sindicalismo y los trabajadores.

Como se dijo en la introducción de este trabajo, se esperaba que las deficiencias de las maquiladoras en materia de política laboral se corrigieran a través del tiempo; sin embargo, los resultados son contundentes en el sentido contrario, ya que el nivel de prestaciones está empeorando con el paso de los años. Para explicar este fenómeno se necesita tomar en cuenta la función que tiene la maquila internacional en la economía estadounidense. De hecho, se originó como una medida para enfrentar los problemas económicos de Estados Unidos durante la mitad de la década de los sesenta, los cuales surgieron como resultado de las alzas salariales y las bajas en la productividad. Su objetivo era recuperar el ritmo de crecimiento por medio de abatir costos con una combinación

adecuada de salarios bajos y alta productividad. Esta lógica sigue funcionando hasta la fecha.

Cuando las primeras empresas internacionalizan su producción para el mercado norteamericano, por medio de la industria maquiladora, la diferencia salarial entre Estados Unidos y México se les hace muy grande, en tanto el nivel de productividad se mantiene igual o mayor. Tal vez es por esta razón que, durante los primeros seis años del programa de maquiladoras, el nivel relativo de las prestaciones fue más alto.

Pero, en la medida en que aumenten el número de empresas que maquilan internacionalmente, el índice de países que ofrecen programas de maquila, y para un futuro no tan lejano, la cantidad de robots u otras tecnologías automatizadas, crecerá la competencia y la presión sobre el nivel de los salarios y prestaciones. No será suficiente para las empresas contratantes reducir los salarios una sola vez —cuando por primera vez se internacionalicen—; tampoco les bastará reducir las prestaciones cuando periódicamente sean afectados por recesiones en Estados Unidos. Al parecer las maquiladoras, a través de su ‘política sindical’, ejercen una presión permanente sobre el nivel de las prestaciones sociales. Este ha sido el caso de 1972-1973, 1980-1981 y 1983, incluso cuando no ha existido directamente un motivo de índole económica sino más bien de tipo político.

Si bien no se ha impuesto un límite legal a la regresión en materia de prestaciones sociales en las maquiladoras, sí se han fijado límites físicos más allá de los cuales la fuerza de trabajo no está dispuesta a ir. Al parecer en 1984 se llegó a dicho límite. Las noticias informaron de un acelerado abandono del trabajo por parte de los obreros y una escasez de mano de obra dispuesta a trabajar en estas condiciones, a pesar del creciente desempleo. Frente a esta situación, las maquiladoras pronto emprendieron una agresiva campaña en

diferentes lugares de la República para atraer más mano de obra; recientemente, se ha reportado que algunas empresas han comenzado a ofrecer mayores prestaciones.

Es importante entender que las nuevas prestaciones coexisten con la falta de prestaciones mínimas señaladas por la Ley y con las violaciones a los derechos laborales más básicos. Si bien se han otorgado estímulos que son funcionales para el trabajo de las maquiladoras, no se ofrecen las demás prestaciones: se han eliminado el derecho a la definitividad, imponiendo suspensiones en cualquier momento y sin ninguna indemnización; se ha flexibilizado el trabajo a tal grado que se podía cambiar en cualquier momento el horario del trabajo y el día de descanso, obviando el pago de horas extras; y se ha negado el derecho a la negociación colectiva a través de un sindicato que defienda los derechos legítimos de los trabajadores, en tanto que se ha impuesto un sindicalismo ‘de protección’ patronal con contratos colectivos leoninos. Así, sobre esta base, parece que no habrá límite a lo que los empresarios puedan hacer en las maquiladoras, más allá de lo que los mismos trabajadores pueden hacer de manera espontánea e individual, hasta que haya una reforma a fondo de este ‘sindicalismo de protección patronal’.

## **CAPITULO V.- LA POLÍTICA DE EMPLEO DE LAS MAQUILADORAS**

### **1. INTRODUCCIÓN**

El objetivo de este capítulo es describir con detalle las características de la fuerza de trabajo de la industria maquiladora para entender de qué forma éstas coadyuvan a las empresas en la aplicación de su política salarial y sindical. La composición de esta fuerza de trabajo, de la que hablaremos aquí, es en su mayoría de mujeres jóvenes sin previa experiencia, con niveles de escolaridad relativamente altos; contratadas para realizar trabajos no calificados y remuneradas con salarios extremadamente bajos. Asimismo, presentamos un cuadro de las condiciones laborales de trabajo en las maquiladoras: reducciones salariales, poder de compra del salario, derechos laborales y accidentes y enfermedades profesionales. El capítulo se divide en dos secciones: la composición de la fuerza de trabajo y las condiciones laborales de trabajo.

Las decisiones de las empresas sobre las características idóneas que debe tener la fuerza de trabajo, junto con las condiciones bajo las cuales debe laborar ésta, constituyen la 'política de empleo' de las maquiladoras. Esta 'política de empleo' corresponde a los requerimientos técnicos del trabajo que se realiza en la empresa maquiladora, el cual es predominantemente de ensamblaje no calificado (por ejemplo, las operaciones típicas, que las compañías internacionales asignan a las maquiladoras en México, pueden ser las de pulir, enrollar, cortar, pegar, pintar, hacer una costura, planchar, empacar, etc.) Incluso en el caso excepcional, en que se utiliza equipo tecnológicamente avanzado, su manejo se reduce, generalmente, a una operación sencilla, esto se debe a la manera en que se ha dividido el proceso global de trabajo en distintas operaciones. Así, la capacitación que requiere la fuerza

de trabajo es mínima.

La información que hemos utilizado en este capítulo proviene principalmente de dos fuentes: una encuesta aplicada a los trabajadores y una investigación de campo paralela a dicha encuesta. Éstas se llevaron a cabo a finales de 1977 y principios de 1978. Desde entonces, no se ha realizado un segundo levantamiento que pudiera demostrar que se hayan dado cambios en esta 'política de empleo', además, resulta útil conocer detalladamente la manera en que estas empresas funcionaron en el pasado, ya que esta investigación tiene una dimensión histórica.

Se prefirió realizar un estudio profundo de caso en una sola ciudad, en lugar de extender geográficamente el estudio de manera relativamente superficial, ya que esto permitió no sólo recolectar los cuestionarios, sino también captar las interacciones a nivel local que se dan entre las empresas, los trabajadores, sus organizaciones respectivas y las autoridades locales.

La ciudad que se eligió, Tijuana, Baja California, fue la misma que para el estudio de la 'política sindical'. Esta elección se debió a que, en ese momento, Tijuana era la ciudad con el mayor número de maquiladoras; en donde se emprendió más tempranamente la industria de la maquila, y donde ésta reviste una gran variedad de ramas industriales y de relaciones de subcontratación con empresas extranjeras. Y aunque ninguna ciudad fronteriza es prototipo de las demás, existen ciertos rasgos que se pueden generalizar en todas las ciudades que tienen una importante concentración de maquiladoras; de esta forma, al englobar la mayor variedad de estilos y experiencias de maquila, se puede esperar que por la compleja tipificación de las relaciones industriales en las maquiladoras de Tijuana se deduzcan hipótesis aplicables a otras ciudades de la frontera.

La muestra se planteó de tal manera que se tomara en cuenta el 20 por ciento de las empresas maquiladoras localizadas en Tijuana: en éstas el objetivo era entrevistar el 10 por ciento de la fuerza de trabajo que se encontraba laborando en el momento de la encuesta. Casi se alcanzó esta meta, empero, una de las empresas electrónicas negó el permiso previamente concedido para levantar veintiséis cuestionarios, debido a que existían indicios de inconformidad entre los trabajadores, quienes pretendían formar un sindicato. Como se había terminado el tiempo de trabajo de campo no se pudo escoger otro caso, por lo tanto, se estudió solamente el 19.3 por ciento del total de maquiladoras, esto es, 17 de las 88 maquiladoras existentes en Tijuana a finales de 1977.<sup>1</sup> Entre el personal de las 17 empresas, que sumaba 2,414 trabajadores, se entrevistaron 224 trabajadores, el 9.3 de los trabajadores directos. Se considera que una muestra de estas características es adecuada para el tipo de cruces sencillos de variables que se realizan en este trabajo.

La selección de empresas, en las cuales se realizaron las entrevistas, se hizo sobre la base de una lista de las empresas existentes dividida en tres grupos: electrónica, ropa y diversos. Luego de establecer contacto con el empresario que representaba a cada rama en la Cámara Nacional de Industria y de Transformación, de pedirle permiso para realizar la encuesta en su fábrica y de solicitarle una recomendación para los demás empresarios de su rama; se hizo la selección de las empresas, de tal manera que estuvieron representadas tanto las más grandes como las más pequeñas. Aunque no fue lo ideal, esta selección de las empresas obedeció a factores de orden práctico, y creemos que no se hubiera podido hacer de otra manera.

---

<sup>1</sup> La información estadística sobre maquiladoras en Tijuana, utilizada para calcular la representatividad de la muestra, proviene de la Dirección General de Estadística, Departamento de Estadísticas Básicas, y se realizó sobre la base de una compilación hecha con la información obtenida directamente de los estados.

Dado que se hará referencia a las distintas ramas de la industria maquiladora, a continuación se presenta la información sobre la representatividad de las muestras por rama: se utilizó el 17.7 por ciento de las empresas electrónicas (6 de un total de 34); el 20 por ciento de las de ropa (5 de un total de 25); el 50 por ciento de las de madera (2 de un total de 4), esto porque los datos oficiales subestiman el número de maquiladoras de madera; y el 23.5 por ciento de las maquiladoras diversas (4 de un total de 17). No se pudo encontrar ninguna empresa en los sectores de alimentos, maquinaria no-eléctrica ni de servicios, a pesar de que los datos oficiales reportan la existencia de 8. Como consecuencia de este problema con las listas 'oficiales' de empresas maquiladoras, el dato más importante, concerniente a la representatividad de la encuesta en lo que a ramas se refiere, es el número de trabajadores por rama, no el porcentaje de empresas de cada rama. Si bien fue posible cubrir el 20 por ciento de las empresas electrónicas, las cuales representan el 38.6 por ciento del total de las maquiladoras y su promedio de trabajadores es significativamente más alto que en las otras ramas. En las electrónicas, el promedio de trabajadores es de 111, mientras que en las de confección de ropa es de 52, en las de madera 38 y en las diversas 32. A pesar de no estar proporcionalmente representados, los trabajadores de las empresas electrónicas constituyen el 44.3 por ciento de la totalidad de cuestionarios realizados. En cuanto a las maquiladoras de madera, se escogieron dos de cuatro empresas, aunque en realidad existen más que no se registran, o que antes fueron registradas, pero que han encontrado otra manera de importar la madera y de recibir los CEDIS por sus exportaciones. En cuanto a las ramas de alimentos, maquinaria no-eléctrica y servicios, no se pudieron encontrar los nombres, ni la localidad de las empresas correspondientes, ni el registro obligatorio de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación ni el registro oficial del estado.

En relación con la totalidad de los trabajadores empleados en las maquiladoras, hay que señalar que las estadísticas oficiales difieren, a veces radicalmente, del número de trabajadores que se encontró laborando en las compañías en el momento de la encuesta. El criterio de entrevistar el 10 por ciento de los trabajadores fue calculado con base en el número real de trabajadores físicamente presentes en los establecimientos. Los porcentajes abajo enumerados, fueron definidos sobre la base del número de trabajadores en las estadísticas oficiales y, en consecuencia, aparentan ser menos representativos de lo que en realidad son. De los trabajadores de las maquiladoras electrónicas se entrevistó al 2.6 por ciento, 99 de un total de 3 784; de la totalidad de los trabajadores de maquiladoras de ropa se entrevistó al 3.6 por ciento: 47 de 1 305; de la totalidad (subestimada) de los trabajadores de maquiladoras de madera se entrevistó al 27.7 por ciento: 43 de 155; y de la totalidad de trabajadores de maquilas diversas se entrevistó al 6.3 por ciento, 35 de 555. En resumidas cuentas, del total de la muestra de 224 cuestionarios, el 44.3 por ciento corresponde a empresas electrónicas, el 21 por ciento a empresas de ropa, el 19.2 por ciento a empresas de madera, y el 15.6 por ciento a empresas diversas. En relación con el total de la fuerza de trabajo de la industria de maquila en Tijuana, de 6 282 personas, se entrevistó al 3.6 por ciento.

Es posible que la muestra represente ligeramente más a los hombres que trabajan en las maquiladoras que a las mujeres, debido a los ajustes arriba explicados que se hicieron a las ramas de electrónica y de madera. Al reducir el porcentaje de trabajadores de empresas electrónicas, que son casi exclusivamente mujeres, se reduce el porcentaje de mujeres en la muestra; y al aumentar el porcentaje de trabajadores de empresas de madera, compuesto exclusivamente de hombres, se aumenta el porcentaje masculino representado en la muestra.

Más concretamente, la Dirección General de Estadística nos señala que en la industria de la maquila en Tijuana la fuerza de trabajo de 6 282 trabajadores es 74.4 por ciento femenina y 25.6 por ciento masculina; la muestra de 244 trabajadores está compuesta en un 66.1 por ciento por mujeres y en un 33.9 por ciento por hombres. Lo cual hace pensar que exista una gran preocupación, porque otra fuente, el Comité Promotor del Desarrollo del Estado de Baja California, reporta que en 1976 la fuerza de trabajo de las maquiladoras de 7 465 personas era en un 68.6 por ciento femenina y en un 31.4 por ciento masculina; esta proporción es bastante próxima a la que presenta nuestra muestra.

El cuestionario se probó a través de una pequeña encuesta piloto, cuya finalidad era asegurar que la población estudiada entendiera perfectamente las preguntas planteadas. Probado el cuestionario se aplicó durante un periodo de aproximadamente dos meses: de finales de noviembre de 1977 a finales de febrero de 1978. El procedimiento de aplicación del cuestionario fue: solicitar una cita con el gerente, el jefe de personal o el encargado de relaciones industriales, dependiendo de la organización de la compañía; presentarle credenciales, explicar la finalidad del estudio y solicitar permiso para llevar a cabo la encuesta entre el personal, durante el horario de trabajo. Se eligieron a los trabajadores al azar, con base en una lista de personal o por medio de una selección directa de cada décima persona en las líneas de ensamble. Los únicos que se eliminaron del universo de trabajadores fueron los empleados de confianza: administradores, secretarías y supervisores. Se reunió al personal seleccionado en pequeños grupos, de cinco a diez personas, en un lugar privado donde se les explicaba con mucho detalle la finalidad del estudio y naturaleza absolutamente confidencial.

En caso de que la empresa hubiera concedido permiso para que se contestara el cuestionario durante el tiempo de trabajo, allí mismo se aplicaba. Esto se hizo en 121 de los 224 casos: en todas las empresas electrónicas, en una de las empresas diversas y en una de las de madera. En las maquiladoras, donde se trabajaba a destajo, se consideró injusto pedir tiempo de trabajo a los que iban a ser encuestados. Por lo tanto, después de la selección y las instrucciones, se llevaron el cuestionario a sus casas para entregarlo personalmente al día siguiente. Esto se realizó en 103 de los 224 casos: en todas las empresas de ropa, en tres de las empresas diversas y en una de madera. Esta discrepancia en el procedimiento de aplicación no se pudo evitar, pues de otra forma hubiera podido incomodar a los trabajadores, y disminuir la confianza y el espíritu de cooperación que se logró establecer; ya que para efectos de la confiabilidad de la encuesta, la confianza y la cooperación fueron de mayor trascendencia que la estricta homogeneidad de la técnica.

## **2. LA COMPOSICIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO**

Dentro de esta sección, los apartados corresponden a los siguientes datos socioeconómicos básicos: edad, sexo, escolaridad y experiencia laboral. Éstos proporcionan una idea clara de los diferentes tipos de trabajadores que constituyen esta fracción de la clase y revelan algunos aspectos de las condiciones materiales que limitan su manera de relacionarse entre sí y con el grupo patronal.

Por ejemplo, el hecho de ser una mujer joven, que terminó la primaria que luego estudió durante algunos años una carrera comercial y que antes no tuvo necesidad de trabajar porque tenía el apoyo de sus padres, puede diferenciar a esta persona en su manera de percibir la realidad, pensar y reaccionar, de otras compañeras del mismo sector de las

maquiladoras, de edad madura, con años de experiencia trabajando y con una familia bajo su responsabilidad. De la misma manera, un joven técnico que gana más del salario mínimo se distingue de las mujeres u hombres quienes sin ninguna capacitación desempeñan los trabajos más pesados y peligrosos de las maquiladoras. Estas diferencias constituyen la base social, la cual constituye un elemento cuidadosamente seleccionado por las empresas para obtener un control efectivo sus empleados. Los datos socioeconómicos básicos son importantes, dado que revelan la manera en que estas características sociales son manipuladas por la empresa.

El punto esencial que se quiere demostrar en esta sección del trabajo es cómo la política laboral, que se sigue en las maquiladoras, crea una fuerza de trabajo estratificada —siguiendo el criterio de mayor capacidad, sino otros de índole socio-biológico, como sexo y edad—; y cómo logra mantener a los trabajadores en constante rotación, de tal manera que no superen las limitaciones propias de los estratos sociobiológicos por medio de la experiencia acumulada en el trabajo.

### **2.a. Edad, género y escolaridad**

Una de las características más sobresalientes de la fuerza de trabajo en las maquiladoras —quizás la segunda en notoriedad, después del hecho de que la mano de obra es mayoritariamente femenina (66.1 por ciento femenina y 33.9 por ciento masculina)— es su edad. Los datos revelan que el 62.1 por ciento tiene veinticinco años o menos en el momento de la encuesta, lo que no muestran es la edad en el momento de su contratación, lo cual se debe a la antigüedad acumulada en la maquiladora. Si se quisiera hablar de la edad de contratación del trabajador por la maquiladora, se tendrían que reducir estas edades tres o cuatro años, porque éstos son los tiempos promedio y “modo” que duran los empleos en

las maquiladoras estudiadas. Desagregando la cifra arriba mencionada resulta que el 24.6 por ciento de los trabajadores tienen veinte años o menos y que el 37.5 por ciento está entre veintiuno y veinticinco años. Después de los veinticinco años se reduce drásticamente y progresivamente el número de personas que trabaja en las maquiladoras; sólo el 35.7 por ciento caen en esta categoría amplia, la cual abarca los treinta años.

Tal vez esta información ayude a apreciar la peculiaridad de la fuerza de trabajo de las maquiladoras al comparar los datos arriba expuestos con aquéllos de la fuerza de trabajo nacional, empleada en la industria de la transformación. En la industria nacional encontramos que sólo el 20.6 por ciento de la fuerza de trabajo es femenina, mientras que el 79.4 por ciento es masculina; en cuanto a la edad de la fuerza de trabajo, encontramos que a nivel nacional el 36.1 por ciento tiene menos de veinticinco años, mientras que el 63.9 por ciento tiene veinticinco años o más.<sup>2</sup> La situación en las maquiladoras es diametralmente opuesta: se recordará que las proporciones del personal son 66.1 por ciento femenino y 33.9 por ciento masculino; 63.5 por ciento con veinticinco años o menos de edad, y 35.5 por ciento con más de veinticinco años.

¿Por qué se escoge una fuerza de trabajo tan *sui generis* para laborar en las maquiladoras? ¿por qué son más hábiles las mujeres jóvenes para el trabajo manual que requiere de precisión? ¿por qué son más dóciles o por que trabajan más? Primero, se sabe que el hecho de escoger a hombres o mujeres para un trabajo dado, depende principalmente de la rama de producción de la maquiladora. Las maquiladoras electrónicas emplean el 84.8 por ciento de mujeres y el 15.2 por ciento de hombres; las de ropa, el 83 por ciento de mujeres y el 18 por ciento de hombres; y las diversas, el 32.1 por ciento de mujeres y el 67.9

---

<sup>2</sup> IX Censo de Población, 1970 (México: Dirección General de Estadística, 1970).

por ciento de hombres. Esta división sexual del trabajo corresponde, en parte, al criterio de “pesadez-delicadez” de las labores: los trabajos de la rama “diversas” son generalmente más pesados que los de otras ramas. Se acepta comúnmente que el hombre es más apto para pulir rines de automóvil que la mujer, para citar un caso típico. Dicho criterio, sin embargo, se vuelve más controvertido en los casos menos extremos, por ejemplo el ensamblar juguetes, órganos, artículos eléctricos y aun de coser ropa. Por lo tanto, todavía está por resolverse nuestra pregunta para la mayoría de los casos, en los cuales no se aplica con definitividad este criterio de la división sexual del trabajo. Una explicación puede encontrarse a la luz de los siguientes hechos, comprobados en el conjunto de todas las empresas estudiadas.

Se puede afirmar, basándose en los resultados de la encuesta, que las mujeres que trabajan en las maquiladora ganan menos que los hombres. El 23 por ciento de las mujeres (de un total de 148) gana menos del salario mínimo, contra el 9.2 por ciento (de 76) de los hombres; sólo el 16.9 por ciento de las mujeres tienen un salario por encima del mínimo, en comparación con el 59.2 por ciento de los hombres; la mayoría de las mujeres, el 54.1 por ciento, percibe apenas el salario mínimo, en tanto que únicamente la cuarta parte, el 27.6 por ciento, de los hombres está en esta situación.<sup>3</sup> Lo anterior podría implicar dos cosas: que se paga más a los hombres por trabajo al mismo nivel de calificación, es decir, se escogen hombres para ciertos tipos de trabajo que suelen ser mejor pagados que aquéllos para los cuales se contratan mujeres.<sup>4</sup> A continuación se demostrará que ambas situaciones se dan en

---

<sup>3</sup>La diferencia entre los porcentajes registrados y el 100 por ciento corresponde a las personas que no contestaron y/o que fueron poco explícitas en sus respuestas. Lo mismo se aplica en algunas de las distribuciones proporcionales que siguen.

<sup>4</sup> Se clasificaron todos los puestos de trabajo en tres categorías con base en los criterios de H. Muñoz, O. de Oliveira, C. Stern, *Migración y desigualdad en la Ciudad de México*, (México: Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM y El Colegio de México, 1977), 288. Los criterios generales son: 1) el grado de

las maquiladoras.

Para la primera prueba, se aisló el grupo de trabajadores no-calificados para observar qué porcentaje de los hombres gana más que el de las mujeres no-calificadas. Resultó que el 10.6 por ciento (5 de 47) de los hombres gana menos del salario mínimo *versus*. el 24.6 por ciento (31 de 126) de las mujeres; el 42.6 por ciento (20 de 47) de los hombres gana el mínimo *versus*. 58.7 por ciento (74 de 126) de las mujeres. Se puede ver que, en las categorías salariales más bajas se encuentran mayores porcentajes de mujeres. En la categoría de personas no-calificadas que ganan más del salario mínimo, sin embargo, hay más hombres: el 42.6 por ciento (20 de 47) de los hombres gana más del salario mínimo *versus*. el 11.9 por ciento (15 de 126) de las mujeres.

El mismo patrón se repite dentro del sub-grupo de trabajadores semi-calificados y calificados, a pesar del número reducido de personas que forman esta categoría. Sólo el 10.3 por ciento (3 de 29) de los hombres gana el salario mínimo o menos, contra el 38.9 por ciento (7 de 18) de las mujeres, el 86.2 por ciento (25 de 29) de los hombres gana más del mínimo, contra el 50.0 por ciento (9 de 18) de las mujeres.

En segundo lugar se quiere comprobar que el hombre, sin justificación aparente,

---

responsabilidad por el uso o manejo de los materiales y maquinaria, por la administración y su pervisión de otras personas; 2) los requisitos para desempeñar el trabajo, en términos de conocimientos teóricos y de la extensión del periodo de aprendizaje o capacitación necesaria para desempeñar las tareas. Con base en la observación directa de los diferentes puestos de trabajo se aplicaron los criterios generales a dichos puestos, de tal manera que pudieron ser clasificados en tres tipos. Las operadoras de máquinas sencillas, las ensambladoras de línea, las empacadoras (que desempeñan un trabajo repetitivo que no requiere del ejercicio de decisiones por parte del trabajador, y que puede aprenderse en unos cuantos días) fueron incluidas entre los trabajadores "no-calificados". Los trabajadores que asumen ciertas responsabilidades sobre el control de los materiales, el proceso de producción, máquinas de valor u otros trabajadores —por ejemplo, los almacenistas, los del primer nivel de control de calidad, los operadores de máquinas especializadas, los ayudantes de supervisor, los artesanos y aquellos que requieren de un periodo de aprendizaje más o menos prolongado— fueron definidos como "semi-calificados". Y los trabajadores que son responsables por la manutención de todo el equipo especializado y el control de personal, y que requieren de un periodo de aprendizaje más largo y/o de cierto conocimiento teórico —como por ejemplo, los técnicos, los maestros, y los supervisores— fueron definidos como "calificados".

suele desempeñar aquellos trabajos que requieren de mayor calificación, adquiriendo o no esta calificación en el trabajo. El 85 por ciento de las mujeres desarrolla tareas no calificadas contra el 61.8 por ciento de los hombres; el 12.2 por ciento de las mujeres ocupa puestos semi-calificados o calificados en comparación con el 33.2 por ciento de los hombres. La pregunta que surge al ver estas cifras es ¿por qué se escoge a los hombres para desempeñar los trabajos de mayor calificación si se les está pagando más y colocando en mejores posiciones? Parece lógico entonces, suponer que tengan más preparación y experiencia que las mujeres, sin embargo no es así, ni siquiera en cuanto a su escolaridad. Al contrario, hasta con experiencia de ocho años en el trabajo o hasta con nivel de escolaridad de preparatoria, son las mujeres quienes están aparentemente mejor preparadas para desempeñar su trabajo. El 18.4 por ciento de los hombres tiene un año o menos de experiencia trabajando en cualquier tipo de labor, en comparación con el 15.5 por ciento de las mujeres; el 28.9 por ciento de los hombres tiene entre un año, un mes y cuatro años trabajando, contra el 34.5 por ciento de las mujeres; el 34.2 por ciento de los hombres tiene entre cuatro años, un mes y ocho años trabajando *versus* el 36 por ciento de las mujeres; y finalmente, el 17.1 por ciento de los hombres tiene más de ocho años trabajando frente al 9.5 por ciento de las mujeres.

Se puede decir que en cuanto a la experiencia previa en el trabajo se ha demostrado que en la primera categoría, la de la menor experiencia posible, los hombres son mayoría, de la misma manera que las mujeres lo son en la categoría de la máxima experiencia, las cuales predominan en las dos categorías centrales que son las más numerosas: 153 personas en las categorías centrales vs. 64 en las extremas.

En relación con la preparación para el trabajo, adquirida en escuela formal, los datos son los siguientes: el 65.8 por ciento de los hombres estudiaron primaria *versus* el 25.2 por ciento de las mujeres; y el 6.6 por ciento de los hombres estudiaron en preparatoria o vocacional *versus* el 3.4 por ciento de las mujeres. La ventaja de las mujeres sobre los hombres es apenas perceptible en la categoría de primaria que es la más numerosa, 149 personas; al nivel de secundaria, categoría que abarca a 51 personas, la superioridad femenina es notoria. Si bien los hombres destacan en la última categoría, ésta se compone únicamente de 10 personas, que son muy pocas para explicar el fenómeno global de la selección discriminatoria de hombres para los puestos de trabajo que son mejor pagados.

Aun tomando en cuenta la nueva variable de “estudios adicionales”, se llega a la misma conclusión. Dicha variable mide estudios extra-escolares, por ejemplo para las mujeres inglés, enfermería, corte y confección, cuidado de belleza y técnica de perforación; y para los hombres talabartería, radiotécnica, mecánica automotriz, tecnología electrónica y mecánica industrial. El 31.7 por ciento de los trabajadores (71 de 224) cursaron ya estos estudios. De estas personas el 22.5 por ciento (16 de 71) son hombres y el restante 77.5 por ciento (55 de 71) son mujeres. Se podría argumentar que los estudios adicionales que hacen los hombres son más técnicos y por lo tanto más útiles para el trabajo de la maquiladora, aunque en definitiva el estudio de corte y confección es directamente aplicable al trabajo de las mujeres en las maquiladoras de ropa, mientras que las composuras de automóviles, radios y zapatos no lo son al trabajo de los hombres. El cruce de los “estudios adicionales” de los hombres y las mujeres con las variables de “nivel salarial” y “nivel de calificación” dan los mismos resultados que los cruces entre “sexo” con “salario” y “especialidad”; la comparación, por lo tanto, no permite hacer ninguna inducción sobre la causalidad del

“sexo” *versus* “estudios adicionales”.

Como se puede ver, la segunda prueba es más compleja que la primera, dado que es difícil medir con exactitud hasta qué punto un grupo se encuentra mejor capacitado que el otro. Lo que se sabe en general es que hay muy pocos hombres que tienen mucha experiencia trabajando y mucha preparación escolar, tanto formal como técnica. Por otro lado, existe un grupo mucho más numeroso de mujeres con experiencia y preparación a nivel intermedio. Esta discrepancia en capacitación no es suficiente para explicar la gran diferencia entre los niveles de remuneración de los dos grupos. En general, la experiencia y preparación de las mujeres no son tomadas en cuenta, mientras que los hombres son colocados en los puestos más deseables. Es preciso, por lo tanto, buscar alguna explicación alterna a la del nivel de capacitación, concebido en términos de la experiencia de trabajo y la escolaridad.<sup>5</sup>

Se piensa que la práctica de emplear a mujeres en vez de hombres para los puestos no-calificados y de pagarles menos, aun cuando trabajen al mismo nivel de calificación que los hombres, esta relacionada con algunos factores de índole macro-sociológico y no a una relación económica estrecha entre capacitación y remuneración. Considero conveniente presentar primero la interpretación general de este fenómeno, aunque no se podrá comprobar la hipótesis en su totalidad en esta sección de trabajo. Sirve, más que nada como un punto de referencia alrededor del cual organizar la discusión. El que se contraten mujeres y jóvenes en la industria no es un fenómeno nuevo, siempre se ha utilizado como un

---

<sup>5</sup> Se puede afirmar que existe evidencia de que los trabajos de los hombres son también más estables que de las mujeres. El 19.7 por ciento de los hombres ha sido suspendido una o más veces de su trabajo por motivos atribuibles a la compañía, frente al 29.1 por ciento de las mujeres. Este punto, empero, requiere de mayor investigación para profundizar en lo que respecta al número de suspensiones y la duración de cada una de ellas, controlando esto con la variable sexo.

mecanismo para ensanchar el exceso relativo a la fuerza de trabajo, el cual es necesario para estimular la competencia entre obreros y así bajar los salarios. Sin embargo, en las ciudades o regiones que dependen de la industria maquiladora, en vez de mantener a las mujeres y a los jóvenes de reserva con el fin de presionar sobre el nivel salarial de una fuerza de trabajo predominantemente masculina, tenemos la situación contraria: se emplean con preferencia mujeres y jóvenes y, especialmente mujeres jóvenes, y se utiliza a la gran masa de desempleados de sexo masculino como justificante del bajo nivel de salarios y prestaciones otorgados a los que sí trabajan. Esta nueva estrategia de emplear primero a la reserva de trabajo tiene una serie de repercusiones adicionales en el efecto que siempre se ha buscado de bajar salarios. Algunas de estas repercusiones son la desorganización de los papeles socio-sexuales de la familia tradicional, el cambio repentino de valores morales tradicionales, la desubicación de una parte del grupo de mujeres dentro de su sociedad y también el desplazamiento de los hombres que no encuentran empleo, debido a la preferencia hacia las mujeres.

La hipótesis general es que, por su posición social de dependencia de los hombres y por su carencia de experiencia en el trabajo productivo (factores que se establecen con los indicadores de sexo y edad), las mujeres jóvenes no han asimilado su papel de asalariado y no tienen o no han asumido aún su papel de jefe o único sostén de la familia. En consecuencia, están dispuestas a trabajar por todavía menos remuneración que los hombres y a sujetarse a trabajos más aburridos y más intensivos en su ritmo, que aquellos que ejecutan los hombres. No se valoran como obreras ni valoran su trabajo como patrimonio único para ellas y sus familias, no están convencidas de que tienen derechos legítimos, cuya defensa depende de su actitud crítica y su comportamiento combativo. Dicha situación, que

aprovecha la conjetura de un cambio radical en la composición de la fuerza de trabajo, se perpetúa aún sin que exista alguna amenaza de que llegue a su fin, esto gracias a la política de ciertas empresas de contratar a los trabajadores menos necesitados, pero, principalmente, debido a la mínima experiencia laboral que tienen las trabajadoras y al breve periodo durante el cual trabajan en la industria de la maquila; tiempo insuficiente para comprender la necesidad de luchar por la superación de su situación discriminada y explotada. Otra causa por la cual esta situación se perpetúa es por el trato que reciben las mujeres en algunas compañías: suele ser un requisito no escrito de empleo el ser atractiva para los hombres administradores de las empresas, los jefes “naturalmente” prefieren mujeres bonitas y femeninas. Las mujeres aprenden una pauta de conducta desde chicas: ser pasivas, obedientes, tranquilas y amables con los hombres; nunca hay que ser agresiva, nunca hay que reclamar, rebelarse, contradecir. El recurso más poderoso de la mujer es ganar el favoritismo del hombre siendo diligente, pasiva y “sexy”. Los administradores se aprovechan de eso y fomentan este patrón de conducta como parte integral de su política laboral. El uso selectivo de hombres, por el contrario, corresponde a la “pesadez” física de algunos trabajos, al criterio de dividir y conquistar —colocando estratégicamente algunos hombres en posiciones de autoridad entre las mujeres para regular la conducta de éstas según la pauta descrita anteriormente— y al hecho de que existe un tabú que impide a las mujeres competir con los hombres que son los que ocupan los mejores puestos.

¿Qué más se sabe que pueda comprobar la hipótesis global esbozada, sobre las mujeres que trabajan en las maquiladoras? Se sabe, primero, que las mujeres escogidas generalmente no son el único sostén de su casa. Mientras el 43.4 por ciento de los hombres tiene la responsabilidad completa de su casa, sólo el 18.9 por ciento de las mujeres la tienen.

Esto implica que los hombres están más presionados económicamente que las mujeres, lo cual puede ser un factor que influya en su comportamiento reivindicativo frente a sus patrones. En tanto el salario de la mujer sea un complemento del de los otros miembros de la familia, ella no se verá presionada a exigir más, o a inconformarse por el bajo nivel de su salario. A continuación se presentan otros datos, que refuerzan esta información sobre quiénes son los que sostienen sus casas.

Los hombres aportan más a sus casas; no gastan ellos más dinero que las mujeres en artículos de consumo individual. Sólo el 3.9 por ciento de los hombres contra el 13.5 por ciento de las mujeres aportan la cantidad mínima de hasta 350 pesos semanales a sus respectivas casas; y 22.4 por ciento de los hombres contra 45.3 por ciento de las mujeres dan apenas 351 a 600 pesos semanales. Lo contrario ocurre cuando aumenta la cantidad: 53.1 por ciento de los hombres *versus* 33.1 por ciento de las mujeres entrega entre 601 a 1 100 pesos semanales en sus casas; y entre aquellos que aportan más de 1 100 pesos son el 17.1 por ciento hombres y el 0.7 por ciento mujeres. Uno podría pensar que, puesto que los hombres tienen un salario mayor, podrían aportar más a la casa y a la vez tener más dinero para su consumo individual —cantidad que indica hasta qué punto el trabajador está presionado económicamente—; resulta, sin embargo, que el hombre usa prácticamente la misma cantidad de dinero para sus gastos personales que la mujer. En la categoría más reducida de hasta doscientos pesos se encuentra el 40.6 por ciento de los hombres contra el 45.3 por ciento de las mujeres; de 201 a cuatrocientos pesos, el 39.5 por ciento de los hombres *versus* el 31.1 por ciento de las mujeres; y entre los que pueden gastar más de cuatrocientos pesos semanales para sí mismos, existe un 17.1 por ciento de hombres contra un 14.9 por ciento por ciento de mujeres.

Tampoco es casual que las mujeres sean, como grupo, un poco más jóvenes que los hombres. En este estudio se divide a los trabajadores en tres grupos de edades: de 16 a 25 años, ahí hay un 52.6 por ciento de hombres contra un 66.9 por ciento de mujeres; el segundo grupo es el de 26 a 35 años, donde hay 32.9 por ciento frente a un 20.9 por ciento, respectivamente; dentro de la tercera categoría, la de los de 35 a 55 años, hay un 11.8 por ciento contra el 10.1 por ciento. Es dentro del primer grupo de 16 a 25 años, en donde se encuentra el menor porcentaje de personas que sostienen sus casas: sólo el 14.4 por ciento en comparación con el 46.4 por ciento y el 54.2 por ciento de los demás. O sea, hasta los 25 años la carga económica de la casa no suele caer sobre el trabajador, por lo tanto estos jóvenes pueden tener la ventaja de dar menos a la casa y gastar más en su consumo individual.

Se ha comprobado, por una parte, que las mujeres en lo económico tienen una posición complementaria a la de otros miembros de la familia y, por otra, que hay una relación entre este hecho y su edad; es decir, entre más joven y más complementario su papel económico, menos indispensable es el salario. Es factible pensar que este conjunto de variables constituye la razón por la cual las mujeres son escogidas por los empresarios para los trabajos menos remunerados y esto también encierra una explicación parcial del por qué las mujeres se conforman con dicha situación.

Cabe aquí hacer mención del hecho de que esta política laboral es realizada más consistentemente por parte de las maquiladoras electrónicas que por las otras dos ramas. De los trabajadores de la rama electrónica, el 88.9 por ciento (88) tiene treinta años o menos de edad, en comparación con el 70.2 por ciento (33) de los de la rama de ropa, y el 62.8 por ciento (49) de la rama denominada "diversas". La diferencia de edades entre los

trabajadores de la rama electrónica y de la rama de “diversas” se explica porque en la primera el porcentaje de mujeres que trabajan es mayor que en la otra rama: el 84.8 por ciento (84) de los trabajadores de las empresas electrónicas son mujeres, en comparación con el 32.1 por ciento (25) en las empresas diversas, mas no es así en las empresas de ropa, donde el porcentaje de mujeres trabajando es casi igual, 83.0 por ciento (39), que en la electrónica pero en la cual la distribución de edades es diferente.

Se puede desprender del análisis del cruce de estos datos para las diferentes ramas una posible explicación de por qué la correlación edad sexo en las maquiladoras de ropa resulta tan débil. En las maquiladoras de ropa el 48.9 por ciento (23 de un total de 47) de los trabajadores tiene entre dieciséis y veinte años, y el 25.5 por ciento (12 de 47) tiene entre 36 y 55 años; o sea, el 74.4 por ciento son o muy jóvenes o muy grandes. Esta distribución de edades es muy distinta en otras ramas. En la rama electrónica, el 21.2 por ciento (21 de 99) de los trabajadores cae en la categoría de los más jóvenes y el 1 por ciento (1 de 99) en la categoría de los más grandes, lo cual da un total de 22.2 por ciento. En la rama de “diversas” el 14.1 por ciento pertenece a la de los más grandes; mientras que en la de los más jóvenes hay un porcentaje igual, lo cual sumado nos da un total de 28.2 por ciento. La distribución de edades de las trabajadoras de las maquiladoras de ropa nos sugiere que en dichas empresas se emplea un grupo de trabajadora de mayor edad, que al igual que las jóvenes, no tienen la responsabilidad económica de sus casas porque sus hijos ya son adultos.

Los datos sobre la responsabilidad económica de estas mujeres maduras confirma dicha hipótesis, por lo menos para la mitad de los casos; para los restantes se sabe que en el momento de la encuesta la trabajadora era el único sostén en su casa, aunque es muy posible

que sus hijos tuvieran ya la edad necesaria para trabajar legalmente y que se hubieran independizado de la familia original. Una hipótesis alternativa que explicaría la polarización de edades de los trabajadores de las maquiladoras de ropa es que éstos son sujetos a una super-explotación. Por lo tanto sólo los trabajadores considerados menos deseables en el mercado de la fuerza de trabajo, los muy jóvenes y los más grandes, son quienes enfrentan desventajas adicionales para encontrar trabajo en otros lugares, es por esto que lo buscan en las maquiladoras de ropa.

Lo que se necesita investigar, para responder las dudas que esta investigación deja sin resolver, es hasta qué punto la situación reflejada en la muestra revela simplemente un momento “transitorio” de una situación cambiante. Las opiniones expresadas por algunos empresarios, junto con ciertos datos recogidos en la muestra, nos permite formular la siguiente hipótesis al respecto: la composición de la fuerza de trabajo empleada en la industria de la maquila es cambiante.

En los primeros años del funcionamiento del programa de maquila los empresarios tuvieron que adaptarse a la oferta local, esto implicaba una ventaja para las empresas electrónicas que prefieren emplear a muchachas muy jóvenes, todavía dependientes económicamente de sus padres, con ninguna experiencia previa de tipo laboral o sindical y con niveles de escolaridad relativamente altos. Para las maquiladoras de ropa, sin embargo, implicaba una escasez de trabajadores con los conocimientos previos de costura que se requerían. Ahora, con el flujo de migrantes jóvenes a las ciudades en búsqueda de trabajos en la maquila, y con el aumento progresivo de una reserva de desempleados de la maquila que sí han tenido experiencia previa de tipo laboral y sindical, hay una serie de repercusiones sobre la composición y el comportamiento de la fuerza de trabajo. En las maquiladoras

electrónicas aún se prefiere el prototipo de “dicha maquiladora” arriba descrito, empero, la creciente demanda de trabajadores rebasa la limitada oferta local, la contratación de migrantes y desempleados empieza a cambiar la homogeneidad del sector e influye sobre las trabajadoras para que no abandonen su trabajo; debido al cambio de estado civil, la maternidad, la necesidad de tomar vacaciones, y otros motivos personales, porque saben que ya no es fácil volver a encontrar trabajo dentro de la industria maquiladora. En la industria de la ropa, la competencia entre trabajadores ha aumentado también, de tal suerte que las empresas que anteriormente no encontraban con facilidad trabajadores que supieran coser, ahora tienen un amplio mercado de trabajo de donde escoger sin necesidad de entrenamiento.

Los trabajadores tienen un nivel de escolaridad bastante alto, considerando que son clasificados como no-calificados y que reciben generalmente el salario mínimo. Sólo el 1.4 por ciento de las personas entrevistadas no ha cursado, por lo menos, algunos años de la primaria. El 23.3 por ciento ha estudiado parte de la primaria y el 46.7 por ciento la ha terminado; 23.9 por ciento cursó estudios de secundaria, y el 4.6 por ciento cursó estudios de bachillerato o preparatoria. Además de estos estudios formales, el 36 por ciento había hecho algún tipo de estudios adicionales, generalmente de tipo técnico y comerciales antes de conseguir su empleo en la maquiladora. El 13.4 por ciento sigue estudiando actualmente; los que siguen en la escuela formal van muy avanzados —en el nivel de secundaria, preparatoria o licenciatura—; los otros realizan estudios técnicos relacionados de alguna manera con su trabajo actual. Cabe señalar que una vez ingresados en la industria de la maquila, los trabajadores no siguen estudiando comercio, carrera predilecta en Tijuana; probablemente porque consideran superior el trabajo industrial al trabajo en el sector de

servicios.

Ya se ha hecho mención de la diferencia entre el nivel de escolaridad de los hombres y de las mujeres con base en estos datos se pudo concluir que, por lo general, el nivel de escolaridad no influye en el nivel de calificación ni en la remuneración del trabajo desempeñado. La hipótesis que se ha venido desarrollando es que la división del trabajo por sexo es una variable de mayor peso que la escolaridad, en lo que al nivel de calificación y remuneración se refiere: mientras que la escolaridad relativamente alta de las mujeres no implica una mayor especialización ni una mejor remuneración, los hombres con alta escolaridad sí son premiados en este sentido. A continuación se presenta una serie de datos que comprueban de manera contundente la hipótesis arriba mencionada.

Si se cruza el nivel de especialización (dividiendo esta variable en dos valores, los puestos calificados y semi-calificados *versus* los puestos no calificados) con el nivel de escolaridad (dividiendo esta variable en dos valores, primaria *versus* secundaria / comercio o preparatoria / vocacional), y tomando en cuenta el sexo de los entrevistados, se obtienen los siguientes resultados. El 64.6 por ciento (32 de 50) de los hombres a nivel de primaria desempeñaban trabajos no-calificados contra el 88.9 por ciento (88 de 99) de las mujeres, en tanto que el 36 por ciento (18 de 50) de estos hombres contra el 11.1 por ciento (11 de 99) de estas mujeres trabajaban en puestos calificados o semi-calificados. El 57.9 por ciento (11 de 19) de los hombres a nivel de secundaria o preparatoria desempeñaban trabajos no-calificados *versus* el 76.2 por ciento (32 de 42) de las mujeres en este mismo nivel de escolaridad, en tanto que el 42.1 por ciento (8 de 19) de los hombres contra el 16.7 por ciento (7 de 42) de las mujeres trabajaban en puestos calificados o semi-calificados. Lo anterior revela como, para los mismos niveles de escolaridad, el porcentaje de hombres

colocados en puestos calificados es mayor que el porcentaje de mujeres —lo cual no se debe, como se ha visto anteriormente, a una falta de mujeres con el grado de escolaridad de secundaria—; y también muestra que lo inverso es cierto: que para los mismos niveles de escolaridad el porcentaje de mujeres colocadas en puestos no-calificados es mayor que el porcentaje de hombres —sin que esto se deba a una predominancia de mujeres con el grado de escolaridad de primaria—.

Y si se cruza el nivel del salario percibido (dividiendo esta variable en tres valores: menos del salario mínimo, el salario mínimo general, más del salario mínimo general), con el nivel de escolaridad, controlado por el sexo de los entrevistados, se llega a los siguientes resultados: de los que cursaron la primaria, el 10 por ciento (5 de 50) de los hombres percibía menos del salario mínimo *versus* el 21.2 por ciento (21 de 99) de las mujeres; el 28 por ciento (14 de 50) de los hombres *versus* el 57.6 por ciento (57 de 99) de las mujeres recibía el salario mínimo general; y el 58 por ciento (29 de 50) de los hombres *versus* el 13.1 por ciento (13 de 99) de las mujeres percibía más del salario mínimo general. De los que estudiaron la secundaria o la preparatoria, el 5.3 por ciento (1 de 19) de los hombres percibía menos del salario mínimo *versus* el 23.8 por ciento (10 de 42) de las mujeres; el 26.3 por ciento (5 de 19) de los hombres recibía el mínimo *versus* el 47.6 por ciento (20 de 42) de las mujeres; y el 63.1 por ciento (12 de 19) de los hombres, frente al 26.2 por ciento (11 de 42) de las mujeres percibía más del salario mínimo general. Estos datos revelan cómo, para los mismos niveles de escolaridad, el porcentaje de mujeres que gana menos del salario mínimo o apenas el mínimo es mayor que el porcentaje de los hombres.

Si la escolaridad no influye en la calificación del trabajo que desempeña el obrero ni en el salario que recibe, cabe preguntar por qué las empresas seleccionan trabajadores con

grados relativamente altos de escolaridad. Sobre todo en las empresas electrónicas encontramos que se emplean mujeres con niveles más altos de escolaridad, 35.4 por ciento tiene estudios secundarios o más en comparación con el 23.4 por ciento en las empresas de ropa y con el 19.2 por ciento en las empresas “diversas”. Esta distribución de escolaridad no guarda relación con la distribución de salarios por rama, como se verá más adelante, el nivel salario en las electrónicas tiende a ser exactamente el salario mínimo, mientras que en las otras dos ramas fluctúa muy por encima o muy por abajo del mínimo. Por lo tanto, hay que suponer que los motivos por los cuales los empresarios contratan trabajadores con niveles altos de escolaridad no se fundamentan en las exigencias del proceso productivo, sino en las características sociales de las personas. Entre más alta la escolaridad, más abierta y razonable es la persona en el trato con los jefes. También son personas que no se aferran a sus trabajos en la maquila porque, debido a su escolaridad, tienen otras opciones ocupacionales, y porque para poder alcanzar dichos niveles de escolaridad tuvieron, y probablemente aún tienen, cierto apoyo familiar. Se aclarará en el resto del trabajo el motivo por el cual los patrones no quieren que sus trabajadores “hagan carrera” en sus empresas.

También es interesante hacer notar que existe una relación entre escolaridad y lugar de origen, edad y experiencia en el trabajo. Son los más jóvenes, de origen urbano, los que tienen poco tiempo en la maquila y poco tiempo trabajando, en general, los que tienen los más altos niveles de escolaridad tienden a ser “hijos de familia” y dependen menos de su salario, ya que no son los únicos que aportan dinero a la casa. En definitiva, los niveles más altos de escolaridad se concentran en la población más joven, de los que tienen veinticinco años o menos existe un 100 por ciento (10) que estudió preparatoria o vocacional, un 70.6 por ciento (36 de 51) de los que cursaron la secundaria o la escuela comercial contra el 57.8

por ciento (86 de 149) de los que hicieron la primaria. En cuanto al lugar de origen, el 80 por ciento (8 de 10) de las personas que estudiaron preparatoria, el 68.6 por ciento (35 de 51) de las que hicieron la secundaria en comparación con el 54.4 por ciento (81 de 149) de las que cursaron la primaria nacieron en áreas urbanas. En la medida en que es más alto el grado de escolaridad es menor el tiempo que tiene la persona trabajando en la maquiladora, a continuación aparecen los porcentajes de los que tienen dos años o menos trabajando: el 90 por ciento (9 de 10) de los que tienen preparatoria, el 54.9 por ciento (28 de 51) de los que cuentan con secundaria y el 44.3 por ciento (66 de 149) de los que cursaron la primaria. También, se nota que entre más nivel de estudios tiene el trabajador, cuenta con menos experiencia en general en el trabajo, dentro o fuera de la industria de la maquila: el 90 por ciento (9 de 10) de los trabajadores de nivel de preparatoria, el 51 por ciento (26 de 51) de secundaria, y el 47 por ciento (70 de 149) de los de nivel de primaria tienen un total de cuatro años o menos trabajando. Finalmente, estos trabajadores con escolaridad alta tienen menos compromisos económicos con sus familias, puesto que sólo el 10 por ciento (1 de 10) de los del nivel de preparatoria, el 21.6 por ciento (11 de 51) de los del nivel de secundaria y el 31.5 por ciento (47 de 149) de los del nivel de primaria son el único sostén de su familia.

## **2.b. Experiencia y movilidad laboral**

Otro dato que es básico sobre la fuerza de trabajo en las maquiladoras, es aquél que revela su experiencia laboral. El 33 por ciento (74) de la fuerza de trabajo nunca había trabajado antes de su empleo actual; el 31.7 por ciento (71) había tenido una sola experiencia previa y el 35.3 por ciento (79) había tenido dos o más empleos antes del actual en las maquiladoras donde fue entrevistado. La experiencia a la cual nos referimos incluye cualquier tipo de trabajo remunerado, sea en agricultura, industrias maquiladoras, artesanía, comercio,

servicios, transportes, construcción, gobierno, o aun en el grupo de los que aquí se llaman “sub-empleados de servicios”.<sup>6</sup>

La falta de experiencia en el trabajo se hace todavía más notoria si se consideran solamente aquellos obreros que han trabajado antes en el sector industrial, o sea aquellos cuya experiencia previa se relaciona de alguna manera con su trabajo actual y quienes, por lo tanto, han podido acumular ciertos conocimientos, por generales que sean, sobre lo que implica el trabajo industrial. El 34.8 por ciento (78 de 224) de la mano de obra de las maquiladoras ha trabajado previamente en la misma industria, aunque por un lapso relativamente corto. El promedio de tiempo que tenían los empleados es de dos años, cinco meses: el “modo”, de un año. Fuera de la industria de maquila es extremadamente reducida la experiencia industrial de los trabajadores estudiados. Entre las personas que migraron a Tijuana de otras partes de la República, únicamente el 1.3 por ciento había tenido previa experiencia industrial. Entre toda la población de la muestra (los migrantes, una vez establecidos en Tijuana y los nativos de Tijuana), sólo el 2.6 por ciento tuvo la oportunidad, antes de ingresar en la rama de la maquila, de trabajar en la industria. Dichas cifras son todavía más bajas de lo que parecen ser, debido a lo siguiente: sería incorrecto sumar los porcentajes del 1.3 y del 2.6 para concluir que el 3.9 de los trabajadores de las maquiladoras tiene previa experiencia laboral en el sector industrial, algunos o todos los trabajadores que componen el primer número porcentual pueden repetirse (en caso de un segundo trabajo industrial, esta vez en Tijuana) en el segundo porcentaje.

Esta variable de “experiencia laboral” es de importancia crucial, no sólo para

---

<sup>6</sup> En la categoría de “sub-empleados de servicios” se han incluido todas aquellas personas, que no trabajan ni en negocios privados ni en el gobierno y que se caracterizan por prestar servicios personales, inestables, no calificados y de poca remuneración: por ejemplo, impiabotas, sirvientas, jardineros, etc.

explicar las razones por las cuales los empresarios prefieren un tipo especial de trabajador, sino también porque ayuda a entender por qué este trabajador acepta dicha situación. No se puede hablar de una clase obrera conciente y organizada si ésta no acumula una suficiente experiencia de trabajo. La premisa sociológica de que actitudes y comportamiento son determinados no por factores innatos a los individuos, sino por las condiciones materiales de su vida y su trabajo toma por supuesto que, dado el caso de un cambio brusco en estas condiciones de vida y/o trabajo, el cambio en las actitudes y comportamiento no es automático sino que requiere de una lenta acumulación de nuevas experiencias. Por lo tanto, sería difícil considerar que una muchacha joven que trabaja por primera vez y sólo durante uno o dos años en la industria maquiladora sea una obrera; en la medida en que la fuerza de trabajo de las maquiladoras se componga de personas con tan escasa experiencia es más difícil que se desarrolle la conciencia y la organización que deberían ser características de la clase obrera.

Ya se vio cuánta experiencia de trabajo tienen los obreros de las maquiladoras —en cualquier tipo de trabajo, en trabajos industriales y en trabajos de maquila—, ahora se verá cuánto duraron dichos trabajos. El tiempo promedio de trabajo en empleos ajenos a la maquila es de un año con cinco y medio meses; la experiencia promedio en maquiladoras previas a la actual es de dos años, dos y medio meses. Y el tiempo promedio trabajando en la maquiladora actual es de tres años. Si se suma el total de tiempo en que se ha trabajado en todos los diferentes empleos, encontramos que el 16.5 por ciento (37) de nuestra muestra ha trabajado un año o menos; el 32.6 por ciento (73) ha trabajado entre uno y cuatro años; el 35.7 por ciento (80), entre cuatro y ocho años, y el 12.1 por ciento (27) más de ocho años. Se considera mínimo tanto el número de trabajos desempeñados como la duración de

los mismos.

¿Qué motivo tendrían los empresarios en acortar a un promedio de tres años el tiempo que duran los obreros trabajando en sus empresas?, ¿o más bien, son los trabajadores quienes, por propia voluntad, abandonan sus trabajos en las maquiladoras? Esta es una pregunta que merece detenida atención, debido al hecho de que hace patente la inestabilidad del trabajo en las maquiladoras como uno de los aspectos más evidentes de esta industria; por lo tanto me propongo analizar, uno por uno, los diferentes motivos que podrían tener ambos factores de la producción para perpetuar esta práctica aparentemente tan irracional.

Los empresarios suelen decir que los obreros son irresponsables frente a su trabajo, que prefieren irse de vacaciones o simplemente descansar un rato, aun a sabiendas que así van a perder sus empleos. A continuación se verá los motivos por los cuales los obreros abandonan el trabajo de maquila: sólo el 33.3 por ciento (26 de 78) de los trabajadores dados de baja en las maquiladoras abandonan sus trabajos por propia voluntad, mientras que todos los restantes fueron despedidos por los empresarios. Los que abandonaron sus trabajos voluntariamente no lo hicieron por los motivos que alegaron los empresarios: del porcentaje antes citado, el 12.8 por ciento (10 de 78) dejaron sus trabajos porque no percibían el salario mínimo; el 20.5 por ciento (16 de 78) restante por motivos personales, tales como “no tener oportunidad de progresar dentro de la maquiladora”, “encontrar otro trabajo mejor”, “por enfermedad”, “por no convenir el horario”, y entre los motivos socialmente menos importantes, “por casarse” y “por salir de viaje”.

Entonces, se puede descartar la hipótesis patronal que afirma que la fuerza de trabajo de las maquiladoras es inestable debido a la irresponsabilidad de los trabajadores. Al contrario, a pesar de la política patronal de emplear a mujeres jóvenes que tienden a tener

altos índices de escolaridad y ser todavía dependientes en cierto grado de sus familias —lo que parecería estar encaminado hacia la creación de una fuerza de trabajo de lo más inestable posible—, se encontró que los trabajadores rara vez abandonan sus trabajos por irresponsabilidad sino por razones de peso. Si la inestabilidad del trabajo de maquila no es atribuible —en dos tercios de los casos— a los trabajadores, debería serlo a los empresarios. Aquí nos proponemos examinar dos hipótesis alternativas que pretenden explicar los motivos por los cuales dicho trabajo es inestable.

Se podría suponer que, como generalmente sucede en otras empresas en México, los trabajadores con más antigüedad en las maquiladoras deberían recibir un trato preferencial en lo que a entrenamiento, ascensos y prestaciones se refiere; esta preferencia, de existir, debería reflejarse en el salario de aquellos que tengan mayor antigüedad. Para los empresarios de las maquiladoras dicha norma industrial podría resultar contraproducente, porque estas industrias no dependen de la experiencia acumulada de sus trabajadores; por lo tanto, premiar la antigüedad equivaldría a pagar la cuenta sin disfrutar de la mercancía. Los trabajadores, empero, no ajustan tan fácilmente sus expectativas a las necesidades de la compañía y resulta necesario rotarlos, o mejor dicho, despedirlos después de un cierto tiempo para que no sientan que han adquirido derechos que el empresario no está dispuesto a respetar.

Es difícil probar esta hipótesis en su totalidad. Por lo pronto, se puede comprobar simplemente que la antigüedad no ocasiona ningún aumento en el salario de los trabajadores; al contrario, viéndolo desde un panorama global, existe una relación negativa entre antigüedad y salario, a pesar de que hay una leve relación positiva entre la primera y el nivel de especialización de los trabajadores. Posteriormente, en la sección sobre derechos

laborales se mostrará cómo los empresarios han esquivado el compromiso legal de llegar a una contratación definitiva y reconocer los derechos de antigüedad de la fuerza de trabajo.

Los datos de la encuesta revelan que, conforme pasa el tiempo trabajando en las maquiladoras, el número de personas que ganan más del mínimo va reduciéndose en vez de ir aumentando. Hay más trabajadores de recién ingreso que ganan más del mínimo que en cualquier otro grupo, agregado según su antigüedad. El 31.1 por ciento (70) de la muestra total de 224 trabajadores percibe un salario mayor que el salario mínimo general. De este universo de (70) trabajadores que ganan más del mínimo, el 34.3 por ciento (23) tiene desde un mes a un año trabajando en la maquiladora; el 20 por ciento (14) tiene entre uno y dos años; el 21.4 por ciento (15) tiene entre dos y cuatro años; y el 22.9 por ciento (16) tiene entre cuatro y dieciséis años.

La misma relación se observa para el subgrupo de trabajadores no-calificados (173) que ocupan los puestos de ensambladores. De los trabajadores no-calificados (35) que ganan más del mínimo, el 27.8 por ciento (15) tenía desde un mes a un año trabajando; 18.8 por ciento (6) tenía entre uno y dos años; el 25.8 por ciento (8) tenía entre dos y cuatro años; y 8.2 por ciento (4) entre cuatro y dieciséis años. El mismo fenómeno se revela inversamente en el grupo (94) que gana el salario mínimo; el número de personas que gana sólo el mínimo aumenta con el tiempo en vez de disminuirse, indicando de nuevo que la relación entre salario y antigüedad es negativa; el 20 por ciento (19) entre dos y cuatro años; y el 40.4 por ciento (38) entre cuatro y dieciséis años.

A pesar de esta relación negativa entre antigüedad y salario los datos muestran una relación levemente positiva entre la primera y el nivel de especialización. Los porcentajes de los trabajadores, cuya actividad es considerada semi-calificada o calificada, son como

siguen: los que tienen desde un mes a un año trabajando representan el 18 por ciento (12), los que tienen de uno a dos años el 23.8 por ciento (10), los que han estado de dos a cuatro años el 21.9 por ciento (9); y los que han laborado de cuatro a dieciséis años en la compañía, el 23.1 por ciento (15). Es decir, el nivel de calificación sube un poco con el tiempo. Otra medida indirecta del mismo fenómeno es la relación entre edad (se correlaciona con el tiempo trabajado en la maquila) y el nivel de especialización. Los grupos de edad son de 16 a 20 años, de 21 a 25, de 26 a 30, de 31 a 35 y de 36 a 55. El porcentaje de calificados en estas categorías sube con el tiempo hasta llegar a los 30 años, después de los cuales dicho porcentaje empieza de nuevo a bajar; según las cinco categorías de edad, los no calificados son el 87.3, 81.0, 61.3, 64.0 y 75.0 por ciento, respectivamente.

La situación que se deduce de estos datos, vista estáticamente, no parece que pudiera motivar a los empresarios a reducir el tiempo que duran los obreros trabajando en sus empresas, precisamente porque les es favorable; y, sin embargo, cuando se analiza la información, a la luz de la historia de las luchas obreras de la región, se hace evidente que la táctica empresarial para lograr dicha situación ha sido —y es— la rotación de la fuerza de trabajo para que no prosperen las demandas de los trabajadores.

Se podría objetar lo siguiente a la hipótesis que se acaba de examinar, sin negar que la inestabilidad del trabajo de maquila sea atribuible en gran parte a los empresarios, se podría argumentar que los responsables son los empresarios de las empresas matrices o contratadoras en Estados Unidos, y sería un buen argumento. De las 280 maquiladoras que en algún momento existieron en la ciudad de Tijuana, se encontró únicamente que existían ochenta de 1977 (a pesar de que las estadísticas oficiales usadas como base del estudio especifican la existencia de 88 maquiladoras); esto sugiere que unas doscientas compañías

cerraron sus puertas, dejando sin empleo a la totalidad de sus trabajadores.

Lo importante, sin embargo, es que la inestabilidad resultante de la política productiva de la compañía matriz parece ser de menor importancia que la inestabilidad causada por los despidos de los empresarios de las maquiladoras en México. Utilizando los datos de la encuesta sobre los 78 trabajadores dados de baja en las maquiladoras (52 por despidos; 10 por haber renunciado porque no recibían el salario mínimo; y 16 que salieron por motivos personales), se encontró que el 65.4 por ciento (51) de estos salieron de maquiladoras todavía en existencia; el 15.4 por ciento (12) de maquiladoras que habían cerrado; y el 19.2 por ciento (15) de maquiladoras sobre las cuales existe duda sobre si subsistieron luego del momento del despido. Esto quiere decir que la mayoría de los despidos no se debe a la clausura de empresas, sino a una combinación de la transitoriedad de los pedidos de productos y la política de rotar al personal de tal forma que no sientan que hayan adquirido derechos en sus trabajos; sin mencionar el motivo adicional de deshacerse de aquellos trabajadores que haya contraído alguna enfermedad profesional o que se consideran como “alborotadores”.

En cuanto a suspensiones temporales, la encuesta entre los 224 trabajadores reveló unas 84 suspensiones temporales por motivos enteramente imputables a la compañía. No se pudo contar con exactitud las personas que se encontraban suspendidas en el momento de la encuesta, por razones obvias, pero fuimos informados que en dos empresas el número ascendía a más de la mitad del personal. Estos despidos y suspensiones de trabajadores constituyen una de las prácticas más controvertidas de las maquiladoras.

La hipótesis de que las empresas rota sus trabajadores, porque no requieren de la experiencia laboral acumulada, se puede comprobar mediante el estudio de la movilidad

laboral que tienen éstos dentro de la industria maquiladora. Si se compara el nivel de especialización de aquellas 78 personas que tuvieron experiencia previa en otra maquiladora con su nivel actual en la maquiladora donde fueron entrevistadas, resulta que el 71.8 por ciento (56 de 78) trabajaba anteriormente en puestos no-calificados, en tanto que el 65.4 por ciento (51 de 78) ocupaban puestos no-calificados en el momento de la encuesta; y el 17.8 por ciento (14 de 78) trabajaba en puestos semi-calificados o calificados contra el 20.6 por ciento (16 de 78) en el momento de la encuesta. Se puede observar que el ascenso registrado en estos datos es demasiado leve para ser significativo. Tal vez resulte más claro presentar los datos de forma distinta. Se puede decir que el 2.2 por ciento (5 de 224) sufrió una movilidad descendente y que el 3.6 por ciento (8 de 224) una movilidad ascendente mientras que el 88.3 por ciento (199 de 224) no había trabajado nunca en otra maquiladora o trabaja ahora en un puesto completamente análogo al anterior —este último grupo comprende el 24.1 por ciento (54 de 224) de los entrevistados—. Entonces, la movilidad ascendente neta inter-maquiladora es de apenas 1.4 por ciento.

Ahora bien, dentro de la maquiladora actual y con base en la muestra, de 61 personas que han ocupado dos o más puestos, también se puede medir la movilidad ocupacional comparando los diferentes puestos de trabajo que han llenado los trabajadores entrevistados. El 73.8 por ciento (45 de 61) de los trabajadores que ha tenido dos o más puestos dentro de la misma empresa desempeñaban trabajos no-calificados en sus primeros puestos *versus* el 65.6 por ciento (40 de 61) actualmente; y el 26.3 por ciento (16 de 61) trabajaban en puestos semi-calificados o calificados *versus* el 34.5 por ciento (21 de 61) actualmente, resultados análogos a los arriba expuestos sobre la movilidad inter-maquiladoras. Si organizamos los mismos datos de manera diferente, resulta que el 3.1 por

ciento (7 de 224) de la muestra total sufrió una movilidad descendente y 7.1 por ciento (16 de 224) tuvo una movilidad ascendente, mientras que el 89.8 por ciento (201 de 224) no había cambiado nunca de puesto o había cambiado a otro puesto igual al anterior, —este último grupo comprende el 16.9 por ciento (38 de 224) de los entrevistados—. Entonces, la movilidad ascendente neta intra-maquiladora es de 4 por ciento, lo cual hace evidente que en la práctica no hay movilidad ocupacional ascendente en la rama de maquiladoras.

Estas mediciones de la carencia de movilidad ocupacional dentro de las maquiladoras prueban contundentemente que la maquila para la exportación no cumple con la función de capacitación de la mano de obra. Es realmente lamentable que no haya movilidad dentro de la maquiladora, de puesto a puesto, ni tampoco entre las diferentes empresas de la misma rama. El problema consiste simplemente en que el trabajo se ha estandarizado y hecho rutinario a tal extremo que los puestos que requieren de algún grado de juicio o conocimiento por parte del trabajador son excepcionalmente pocos.

### **2.c. Ramas de la producción**

El punto fuerte de las maquiladoras, según sus apologistas, es que emplean a muchas personas con un salario más alto de lo que podrían obtener en otra parte; según éstos, jamás se paga menos que el salario mínimo. Nuestro estudio empírico muestra, sin embargo, que el 18.3 por ciento (41 de 224) de los entrevistados ganan menos del salario mínimo. La muestra abarca casos tan extremos como costureras y ensambladoras que ganan apenas un promedio de 450 pesos a la semana, hasta maestros carpinteros que tienen un ingreso de 2 500 pesos semanales y algunos trabajadores muy calificados o que tienen una posición de mando respecto a los demás —la excepción a la regla es definitivamente el salario del trabajador especializado—. Si eliminamos aquellos (47) trabajadores semicalificados y calificados y

hacemos el cálculo sobre la base de las ensambladoras y costureras únicamente, resulta que el 23.2 por ciento (47 de 177) gana menos del mínimo. El 45.1 por ciento de la muestra total (101 de 224), incluyendo los trabajadores especializados, percibe el salario mínimo y el 31.3 por ciento (70 de 224) más del salario mínimo.

¿Qué es lo que determina la distribución del salario entre distintos grupos de trabajadores dentro de la industria de la maquila? Ya hemos visto que no existe una correlación entre el nivel de escolaridad. La relación se encuentra, más bien, con los factores socio-económicos básicos de sexo y edad, siendo las mujeres y los jóvenes los menos privilegiados, a pesar de la estipulación legal que prohíbe el establecimiento de distinciones por dichos motivos. También influye el tipo de empresa maquiladora con sus características de organización de la producción. A continuación se describen estos sistemas de producción y la distribución salarial a que dan lugar.

Las empresas electrónicas contratan a sus trabajadores con un régimen de jornada fija de ocho horas, a la cual corresponde casi siempre un salario mínimo cuando menos, lo cual no excluye la eventualidad de tener que trabajar horas extras, con o sin el pago doble correspondiente. A su vez, existen estándares de producción de "x" número de operaciones al día, el no alcanzar este estándar, aunque, en algunas empresas electrónicas existen estímulos adicionales para la producción en exceso del estándar.

Las empresas de ropa, en cambio, funcionan con un sistema de producción a destajo, dentro del cual existe un precio por pieza, fijado unilateralmente por el patrón. En estas empresas no se garantiza, conforme a la Ley, que el trabajador devenga por lo menos el salario mínimo; tampoco se otorga un día de descanso semanal con goce de salario. El monto del salario depende absolutamente del precio por pieza, de la abundancia del trabajo,

de la disposición del trabajador de prolongar su jornada más allá de lo normal y de otro factor más sutil: en las empresas de ropa, los trabajadores nos informaron que los precios de algunas piezas eran “buenos” y otros “malos”, en el sentido de precios más altos para operaciones sencillas contra precios bajos para operaciones más complejas, lo que determinaba si se iba a ganar más o menos dinero en la jornada. También afirmaron que los administradores usan estos precios diferenciales para premiar a los trabajadores que son “leales” o para castigar a los que son “conflictivos”. Si la empresa no ha conseguido pedidos suficientes para ocupar la totalidad de sus trabajadores manda, sin trámite legal alguno, a sus casas a la parte de su fuerza de trabajo que no puede ocupar ese día o permite que se trabaje hasta terminar de ensamblar lo que haya. No hay recompensa alguna por el tiempo no trabajado, tampoco existe una selección imparcial de los trabajadores que van a ser castigados de esta manera. Por otro lado, cuando hay suficiente trabajo, muchos trabajadores optan por seguir laborando más allá de la jornada legal, sin pago adicional por el tiempo extra; y si hay alguna urgencia de que salga un pedido, el patrón exige que se trabaje, aun en contra de la voluntad de los obreros.

Las empresas designadas como “diversas” mezclan estos dos sistemas de producción. Las maquiladoras organizadas como cooperativas, en caso de tener locales, operan como las empresas de ropa; en caso de usar el sistema de trabajo a domicilio, cometen cualquier arbitrariedad imaginable, y por lo mismo no han sido incluidas en nuestra muestra; éstas serán tratadas por separado en otra ocasión.

Los números anteriormente citados sobre la distribución general de los salarios no revelan cuántas personas tienen que trabajar tiempo extra para poder alcanzar dicho salario, de tomar en cuenta esto, se reduciría aún más el nivel de los salarios obtenidos dentro del

límite de una jornada de ocho horas. Gran parte de los trabajadores, cuyo salario se calcula con base en la unidad de obra, o sea, a destajo, suelen trabajar horas extras, sin aumento alguno del precio por pieza, después de cumplir con la jornada de ocho horas. Estas horas extras o la falta de ellas es lo que determina si el salario va a caer en la categoría de menos o más del mínimo. Así se explica que en la rama de la ropa, donde virtualmente todos trabajan a destajo, el 34 por ciento (16 de 47) gana menos del mínimo, el 8.5 por ciento (4 de 47) percibe el mínimo, el 38.3 por ciento (18 de 47) logra más del mínimo y el 19.1 por ciento (9 de 47) no puede decir cuánto gana porque su salario varía demasiado.

Lo mismo ocurre en la rama de “diversas”, pero los datos agregados no reflejan lo anterior con tanta claridad como en el caso de las empresas de ropa porque la tercera parte de estos trabajadores son pagados por unidad de tiempo y no de obra. En esta rama el 24.4 por ciento (19 de 78) gana menos del mínimo, el 32.5 por ciento (27 de 78) percibe el mínimo, y el 39.7 por ciento (31 de 78) logra más del mínimo. Los carpinteros, por ejemplo, trabajan varias horas extras todos los días. Y cabe mencionar que en la misma empresa donde laboran estos ebanistas calificados se pagaba en 1977 (hasta que emplazaron a huelga los trabajadores) salarios de apenas 500 pesos semanales a aquellos trabajadores que desempeñaban labores menos calificadas, a pesar de que el salario mínimo era de 937.30 pesos semanales.

En las empresas electrónicas, las cuales que trabajan con salarios fijos, no a destajo, la distribución de salarios es la siguiente: el 7.1 por ciento (7 de 99) gana menos del salario mínimo, el 71 por ciento (70 de 99) percibe el mínimo, y el 21.2 por ciento (21 de 99) logra más del mínimo. El esfuerzo necesario para superar el salario mínimo es, en la opinión de muchas operadoras, excesivo en relación al monto del aumento. Una ensambladora puede

aspirar a un aumento hasta del 2 por ciento por encima del salario mínimo, siempre y cuando tenga cierta antigüedad y haya excedido con regularidad el estándar mínimo de productividad. Este aumento del 2 por ciento sin embargo se pierde al final del año, es decir, no es acumulativo. Los pocos que son promovidos a puestos de jefes de línea o de control de calidad gozan de un aumento aproximadamente de un 8 por ciento por encima del mínimo general; y el superior recibe un 20 por ciento más que el salario mínimo. En una empresa que nos facilitó el tabulador de los diferentes puestos de trabajo encontramos que la diferencia de salario entre algunas categorías ascendentes de trabajo era de un peso. Entonces, de la misma manera que es necesario tener presente que muchos de los salarios por encima del mínimo en las ramas de ropa y diversas se deben únicamente al esfuerzo adicional del trabajador, quien labora jornadas de diez y doce horas, también hay que señalar que lo mismo sucede en la rama de electrónica puesto que el trabajador intensifica el ritmo de su labor para poder exceder el estándar de producción y así calificarse para un premio de producción o para un pequeño y transitorio aumento de sueldo.

A pesar de que en 1977 el gobierno estableció un salario mínimo profesional, cuyo monto era de 4,209.60 pesos semanales, los empresarios de las maquiladoras no lo aplicaron, protestaron amenazando con cerrar todas las maquiladoras de ropa si se les imponía. El gobierno cedió y les eximió de dicha obligación con sus trabajadores. Asimismo, se intentó imponer un salario mínimo profesional para los trabajadores de las maquiladoras electrónicas, sin embargo no se ha aplicado aún debido a la oposición resuelta de las cámaras industriales que representan a los empresarios de las maquiladoras.

Si bien un número significativo de maquiladoras no remunera a sus trabajadores ni siquiera con los salarios mínimos generales establecidos por la ley, sin mencionar los salarios

mínimos profesionales, cabe preguntar entonces si sus salarios son más altos que aquéllos ofrecidos por fuentes alternativas de empleo en la misma zona y accesibles a la misma fuerza de trabajo. Para contestar esta pregunta se deben comparar el nivel de los salarios pagados actualmente en las maquiladoras con el nivel de salarios percibidos por los obreros que trabajaron en cualquier otro tipo de establecimiento o servicio antes de encontrar trabajo en la industria de la maquila para esto medimos los salarios en relación con los salarios mínimos generales vigentes ahora y entonces. Dicha comparación estará probablemente sesgada en favor de las maquiladoras, porque los trabajadores, en el momento de la encuesta, tenían más experiencia trabajando y probablemente mejores niveles de escolaridad y capacitación que los que tuvieron en el momento de buscar su primer empleo; sin embargo, es la mejor medida disponible.

Resulta que el 26.1 por ciento (23 de 88) de los trabajadores con previa experiencia, fuera de la industria de la maquila, ganaba menos del salario mínimo; el 51.1 por ciento (45 de 88) ganaba el salario mínimo; y el 14.8 por ciento (13 de 88) percibía más del salario mínimo. Si cruzamos esta distribución salarial con la actual, tenemos que el 51.2 por ciento (45 de 88) de estas personas gana lo mismo o menos de lo que devengaba en su primer trabajo; el 39.8 por ciento (35 de 88) gana realmente más ahora que antes; el 9 por ciento restante son casos indeterminados.

Ningún aumento de salario, por pequeño que sea, es desdeñable; sin embargo, cuando se toma en cuenta el sesgo inherente a esta medida, en el sentido de que las personas tenían más experiencia o mejor preparación escolar cuando entraron a las maquiladoras, se concluye que la mejoría de los salarios es poco notable. No se justifica, por ende, el argumento de que a pesar de no pagar el salario mínimo las maquiladoras representan la

mejor alternativa para la fuerza de trabajo que allí labora.

### **3. CONDICIONES DE TRABAJO EN LAS MAQUILADORAS**

El reporte hasta ahora ha tenido como fuente de información únicamente los datos recogidos en los cuestionarios. Restringirse a dicha fuente en esta sección sobre las condiciones de trabajo en las maquiladoras implicaría una gran limitación, dado que la información más valiosa sobre el tema fue recogida en las etapas preliminar y posterior al levantamiento de la encuesta: las observaciones al recorrer la planta, los comentarios de administradores y trabajadores, así como los relatos de informantes sitúan y ayudan a explicar los datos de la encuesta. Es conveniente, entonces, ampliar el reporte para incluir no sólo los datos de la encuesta, sino también aquella información adicional que ha sido plenamente confirmada, sea por comprobación personal directa o, en casos de utilizar informantes, por su estricta verificación.

#### **3.a. Reducciones salariales**

La encuesta midió el nivel de los salarios en el momento sincrónico de su aplicación. La información recogida de algunos informantes sobre el desarrollo histórico de la remuneración en las maquiladoras revela un fenómeno mucho más interesante aún: existe una tendencia descendente en el nivel de salarios en un número significativo de casos. De las 17 maquiladoras que formaron parte de nuestro estudio nos informaron que en once de ellas han reducido en alguna ocasión los salarios, esto es en el 64.7 por ciento de los casos. Pienso que de haber buscado sistemáticamente la incidencia de este fenómeno en los tabuladores de los contratos de trabajo, estaríamos en condiciones de demostrar que incluso esto ocurre con más frecuencia. Desde luego no están incluidos en la muestra los muchos

casos de empresas que cerraron sin pagar una o varias semanas de salario a sus trabajadores.

En cinco de los once casos la reducción del salario tomó la forma de una baja en el precio por pieza a destajo; para seguir ganando lo mismo, el trabajador tuvo que aumentar su producción. Uno de estos casos corresponde a una maquiladora de ropa, en la cual cada una de las trabajadoras realiza todas las operaciones, menos cortar la tela y poner el cierre, en unos ochenta diferentes estilos de prendas que incluyen trajes de mujer y vestidos adornados de noche. En 1975 les bajaron los precios por prenda y les suspendieron el pago del séptimo día. Y fue hasta principios de 1978, que volvieron a ganar la misma cantidad absoluta de pesos que estaban devengando tres años antes. El segundo caso, una empresa pulidora de rines pagaba en 1970 2.50 dólares por cada rin; en 1977 el precio era 0.75 centavos de dólar por pulir un rin de automóvil con la misma maquinaria que antes. Lo mismo ha pasado con una maquiladora de madera: los trabajadores afirman que cuando se murió su primer patrón, una persona muy respetada por ellos, los nuevos dueños bajaron los precios de la obra a destajo y desde entonces no han vuelto a subir al mismo nivel de remuneración que tenían antes. Finalmente, el cuarto y quinto caso de rebajas de salarios por medio de cambios descendentes de precios por unidad de obra corresponde a maquiladoras de ropa que pagan precios que varían mucho, que suelen sumar un salario semanal por abajo del mínimo. Sin embargo, los dueños de estas últimas compañías afirmaron que esto no siempre fue el caso: que a principios de 1972 les era muy difícil encontrar mano de obra calificada y que tuvieron que pagar precios más altos de lo que acostumbraban pagar en su taller de Los Ángeles; ahora en cambio, encuentran trabajadores con experiencia que están dispuestos a trabajar por mucho menos.

En otras tres compañías que trabajan con cuotas de producción y salarios fijos, el descenso en el nivel del salario tomó la forma indirecta de un aumento en la cuota de producción que se exige de los trabajadores. Una de estas maquiladoras, en la cual se hacen partes para avión, que durante una década había trabajado ejemplarmente sin suspensiones o despidos arbitrarios, recientemente estableció un incentivo monetario por cada pieza adicional que elaboraran sus trabajadores. Su productividad aumentó en un 100 por ciento. La empresa, entonces, fijó un nuevo estándar mínimo de piezas por día basado en el nivel alcanzado por los trabajadores cuando recibían el incentivo. Esto ocasionó la reducción del salario a la mitad. Esencialmente lo mismo ocurrió en una empresa que fabrica marcos de madera: reforzaron drásticamente la supervisión del trabajo, prohibiendo que los trabajadores platicaran, se levantaran o descansaran durante las horas de trabajo. El tercer caso de este tipo, una empresa que se dedica a armar lentes de "ski" aumentó la productividad de sus trabajadores en un periodo de cuatro meses de 1.8 a 4.5 en una escala diseñada por ellos para medir fluctuaciones en la producción. Según el gerente de esta compañía el aumento en la producción fue logrado a base de un buen trato personal, pues aumentaba la moral de las muchachas, explicándoles que la vida de los esquiadores estaba en sus manos y que los despidos en masa no eran culpa de él, sino de que no había caído nieve suficiente para la práctica del deporte.

La novena compañía de la muestra que redujo los salarios de sus trabajadores lo hizo de manera más encubierta y menos drástica que los ocho casos anteriormente expuestos. Se trata de una empresa electrónica que estaba cambiando su línea de producción a la rama de "diversas". La compañía es una de las más grandes y antiguas maquiladoras de Tijuana. Ésta trató de ejecutar una política salarial superior a las demás

empresas de su tipo en la ciudad, realizaba anualmente una encuesta entre doce maquiladoras de su rama sobre niveles de sueldos, salarios y prestaciones, y fijaba los suyos levemente por encima de la norma; sin embargo, posteriormente decidió que no quería ser “líder” en esta materia, aprovechó el aumento anual del salario mínimo para disimular una reducción de salarios, lo cual realizó a través de los siguientes mecanismos. Aprovechándose de la disminución de los impuestos federales sobre los salarios mayores que el mínimo, esta empresa trató de hacer parecer que el dinero ahorrado por los trabajadores en materia de impuestos constituyera el aumento que la empresa estaba obligada a otorgarles: la raya aumentó, pero no a costa de la empresa sino de los trabajadores. También reorganizó el tabulador de salarios reclasificando algunas categorías de trabajo en sentido descendente. En esta reclasificación, aunque todos recibieron un aumento de sueldo, para una parte del personal el aumento no fue proporcional con lo que estaban recibiendo anteriormente. Según informaron algunos trabajadores, los operadores que siempre percibían el salario mínimo también experimentaron un descenso de salario, como consecuencia de la negativa de la empresa de pagar doble por el tiempo extra que tuvieran que trabajar.

Las últimas dos compañías utilizaron un método considerado ya como “clásico” en Baja California: la conversión de la empresa de ensamble de ropa en cooperativa. Ambas compañías tenían contratos colectivos celebrados con diferentes sindicatos, un contrato bueno que estipulaba varias prestaciones importantes, y otro que se encontraba en condición regular. La creación de la cooperativa significó no sólo que el patrón se librara de los compromisos establecidos en el contrato colectivo de trabajo, sino que escapara de las obligaciones de la Ley Federal del Trabajo, y no pagara salario mínimo, seguro social,

tiempo extra, aguinaldo, etc. Además, el patrón ahorró todo lo que debía y no pagó (a veces durante años) al Seguro Social ni a los gobiernos federal, estatal y municipal, porque los trabajadores que se convierten en cooperativistas no son considerados responsables de los adeudos de sus antiguos patrones. Los cooperativistas no son más independientes que cuando estaban legalmente subordinados a sus patrones, sin embargo, dicha subordinación, se da de diferentes maneras en cada cooperativa.

En uno de estos casos los dueños adjudicaron los bienes de la compañía a los trabajadores por concepto de salarios devengados y no pagados. La mayor parte de las trabajadoras no querían formar parte de una cooperativa, a pesar de que los patrones les plantearon que seguirían trabajando el mismo contrato de maquila y que el mismo contador les seguiría llevando las cuentas. Estas trabajadoras inconformes vendieron la máquina de coser que les habían entregado en el reparto a las demás que sí querían ser socias de la cooperativa. Las socias contrataron a un grupo de trabajadoras asalariadas cuatro veces más numerosas que ellas, las cuales no forman parte de la cooperativa pero tampoco están protegidas por la Ley Federal del Trabajo. En esta cooperativa se trabaja lo que sea necesario para sacar los pedidos, todas reciben un salario a destajo, fijado por la compañía; las socias, sin embargo, esperan que para el año que entra habrán terminado de pagar las costosas reparaciones que tuvieron que hacer al local de trabajo que heredaron, y que podrán empezar a repartir utilidades (el contador les dirá).

En el otro caso el patrón informó a sus trabajadores que ya no tenía trabajo para ellos, a menos de que formaran una cooperativa. En ningún momento hubo adjudicación de bienes ni aportación monetaria por parte de los socios a la cooperativa: todo siguió exactamente igual, bajo el entendimiento de que el patrón podría cobrarles en cualquier

momento su cuota de inscripción. Los primeros socios guardan la esperanza de que pronto les tocará algún reparto de utilidades, que por lo menos compense la falta de aguinaldo, seguro social, etc. Los nuevos socios, empero, tienen que pagar 8,000 pesos, cantidad que se deduce de su salario semanal, antes de obtener el derecho a la repartición; si son despedidos o se salen de la cooperativa antes del reparto, no reciben la parte proporcional que les corresponde. Entonces, es claro cómo en ambos casos la formación de la cooperativa significa la reducción de salarios y prestaciones pagados por el anterior patrón; además, es importante señalar que esta explotación se da de forma desigual entre la fuerza de trabajo, distinguiendo entre “socios” y “trabajadores” o entre “socios antiguos” y “socios nuevos”.

Es importante subrayar el hecho de que todas las compañías que utilizaron estas técnicas directas para reducir el nivel de los salarios se dedican al ensamble de ropa o bienes diversos —no de piezas electrónicas—. Así que nuevamente se cuestiona por qué las empresas electrónicas operan de manera distinta de las demás maquiladoras. Pero, las empresas electrónicas no son completamente ajenas al fenómeno. Antes, en las empresas electrónicas había más oportunidades para que los trabajadores ganaran más del salario mínimo: incentivos de producción de varios tipos, premios por antigüedad, y una diferenciación más exacta de los salarios correspondientes a los diferentes puestos de producción. Ahora, con contadas excepciones, no pagan más del salario mínimo a las ensambladoras. Además, es posible que dichas empresas aumenten la cuota mínima de producción diaria, como lo han afirmado varios informantes; no fue posible documentar este fenómeno porque se da de manera sutil y dentro del contexto de una organización más compleja del proceso de producción.

Finalmente, no debería dejarse de mencionar el efecto que la devaluación del peso en 1976 tuvo sobre los salarios. Los empresarios, que casi siempre pagaban los salarios en dólares, de repente querían pagar en pesos y a razón de 12.50 cuando el dólar valía 22.50. Hubo muchas huelgas locales, paros extraoficiales, y otro tipo de protestas, hasta que en algunos casos se llegó a arreglos de pagar el dólar a 16.50 ó 17 pesos. Aun así, la devaluación del peso causó estragos en la economía del trabajador y fue un gran aliciente para la industria maquiladora en materia de salarios.

### **3.b. Poder de compra del salario**

Quisiera describir a grandes rasgos las condiciones de vida de la población trabajadora de Tijuana, para demostrar que el salario mínimo de la zona número uno, a pesar de ser el más alto del país, de ninguna manera es suficiente para satisfacer las necesidades de un jefe de familia. Esto ayuda a entender las prácticas de estas empresas como, por ejemplo, la de emplear a personas que no son el único sostén de la familia; también ayuda a evaluar los argumentos presentados ante la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos por el sector empresarial, en el sentido de que los salarios mínimos son incongruentemente altos en relación con el índice de precios en Baja California.<sup>7</sup>

El salario mínimo semanal para el año de 1977 era de 937.30 pesos y para 1978 era de 1,029 pesos. Un listado de los gastos para que el trabajador se transporte al lugar de su trabajo, se asee, se vista, contribuya con algo por concepto de vivienda y se alimente, sumaría cuando menos 1,100 pesos a la semana, cantidad superior al salario mínimo tanto en 1977, como en 1978. Este cálculo está hecho sobre la base de los siguientes gastos semanales: para el transporte se tomó en cuenta el pago de dos pasajes de camión en las

---

<sup>7</sup> Centro Patronal de Mexicali, "Baja California y su problema de salario en relación con el resto del País".

mañanas y dos en las tardes, lo que suma unos ochenta pesos semanales; una comida ligera durante la jornada de trabajo implicaría un gasto de ciento ochenta pesos semanales; los desayunos, las cenas durante la semanas, las comidas en el día de descanso, más los utensilios necesarios para su preparación, implicarían un desembolso de aproximadamente doscientos noventa pesos; una estimación de los gastos necesarios para comprar, lavar y planchar la ropa de trabajo y para el aseo personal suma por lo menos cincuenta pesos; y el pago por concepto de un cuarto con cocina y baño compartido entre cuatro personas, implica un desembolso de unos quinientos pesos. Estos gastos suman mil cien pesos semanalmente, lo que dejaría un déficit para el sostén material, social, cultural y educativo del trabajador y su familia.

De nuestra encuesta se sabe que el número promedio de personas que vive con el trabajador de la maquila es de cinco, sin contar al entrevistado. Viendo que sería materialmente imposible sostener dignamente a una familia de seis personas con el salario mínimo, puesto que no cubre los gastos del trabajador mismo, se tiene que suponer que ocurre una de las dos siguientes situaciones: el trabajador no tiene la responsabilidad de jefe de familia, o de tenerla, vive en condiciones paupérrimas. ¿Qué sabemos sobre las obligaciones económicas de los trabajadores y sobre sus condiciones de vida? Solo el 27.2 por ciento (61 de 224) de estos trabajadores constituyen el único sostén de la familia, la mayoría son hombres (33 de 148). Para las demás familias resulta que en el 18.8 por ciento (42 de 224) de los casos el padre del trabajador aporta dinero regularmente. En el 15.6 por ciento (35 de 224) de los casos cualquiera de los esposos ayuda a sostener la familia. En el 20.9 por ciento (45 de 224) de los casos aportan también los hermanos del trabajador. Y en

el 5.8 por ciento (13 de 224) de los casos puede dar dinero la madre, los hijos u otros parientes.

Se quiso cuantificar el ingreso promedio familiar de aquellas personas que comparten gastos con otros miembros de su familia o con otros compañeros de casa, sin embargo, no fue posible debido a que los entrevistados, a pesar de las instrucciones, no siempre especificaron si la cantidad aportada por las otras personas era semanal, quincenal o mensual; además, algunos trabajadores informaron el importe en dólares; esto puso en duda las demás respuestas, en las cuales no se especificó el tipo de moneda de la aportación. Por lo tanto, no estamos en condiciones de poder distinguir entre aquellos trabajadores que son el principal sostén de la familia y los que trabajan más que nada para sufragar algunos gastos de la familia o para satisfacer algunos deseos personales. Sin embargo, tuvimos la oportunidad de visitar las casas de varios trabajadores y, con base en estas experiencias, podemos afirmar que efectivamente se nota una diferencia entre los niveles de vida de los trabajadores que comparten gastos con varios familiares y aquellos que son el único o el principal sostén económico de la familia. Los primeros suelen vivir en áreas más céntricas de la ciudad, donde gozan de los servicios básicos de pavimentación, drenaje, luz eléctrica, agua, recolección de basura. Dentro de esta categoría grande de trabajadores hay un subgrupo homogéneo constituido por muchachas jóvenes que suelen ser estereotipadas por el público y la prensa como “hijas de familia”, “chicas maquiladoras”, “muchachas liberadas”, etc. Son estas mujeres las que crean la impresión de bienestar de los trabajadores de la maquila, ya que gastan un gran porcentaje de su salario en vestido, calzado, maquillaje, tratamientos de belleza, objetos de ornato personal, decoración del hogar y recreación, la cual consiste principalmente en gastos de entrada a cines, centros nocturnos, etc. Algunas de

estas mujeres costean sus hábitos de consumo con el sacrificio de otras necesidades como la alimentación sana y comodidades básicas en el hogar como privacía, estufa de gas, baños, camas, etc. El otro grupo grande de trabajadores, los que son el principal o el único sostén económico de la familia, vive en los cerros, las cañadas y las barrancas aledañas a la ciudad, donde se carece por completo de los servicios públicos, a pesar de que pagan impuestos elevados de tenencia de la tierra o rentas desproporcionados con el bien alquilado.

### **3.c. Derechos laborales**

Los derechos laborales pueden ser clasificados en tres rubros: aquellos que atañen a la seguridad social, los que implican un gasto monetario pagado directamente por la empresa al trabajador y aquellos que se refieren a la duración de la relación de trabajo.

Las obligaciones patronales referentes a la seguridad social han sido subrogadas, casi en su totalidad, por el Instituto Mexicano del Seguro Social, siempre y cuando el patrón haya dado de alta al trabajador y esté al día en el pago de sus cuotas. Si por alguna razón el trabajador no está cubierto por el Seguro Social, o si el Seguro paga solamente una parte, como es el caso de la maternidad, la obligación recae directamente sobre el patrón. Es decir, la responsabilidad es directamente del patrón, quien paga cuotas de seguro médico para que dicha institución lo sustituya; paga el 100 por ciento de la cuota para aquellos trabajadores que ganan el salario mínimo y el 50 por ciento para aquéllos que ganan más del mínimo. Dicha cuota varía según el salario que recibe el trabajador, de acuerdo con los riesgos involucrados en el trabajo: entre más gana el trabajador, más alta es la cuota que comparte con el patrón; entre más accidentes de trabajo y más enfermedades profesionales en una industria, más alta será la cuota por trabajador. Los datos específicos de los accidentes y enfermedades de trabajo serán tratados en el siguiente apartado, a continuación se verá

únicamente hasta que punto los trabajadores están protegidos por el seguro en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

La gran mayoría de los trabajadores de las maquiladoras están afiliados al régimen del Seguro Social, aun los que trabajan en cooperativas suelen estar inscritos, pero éstos pagan el 100 por ciento de sus cuotas. Las excepciones a la regla son difíciles de cuantificar, porque no se concentran en cierto tipo de industrias, sino que en casi todas las maquiladoras existe un número más o menos reducido de trabajo. Generalmente el patrón tarda uno o varios meses en dar de alta a un trabajador nuevo, y cuando la empresa no ocupa temporalmente los servicios de algunos trabajadores los manda a sus casas a “descansar” y suele darlos de baja del IMSS. Los patrones no suelen cumplir sus obligaciones para con los trabajadores en lo que a maternidad y accidentes se refiere, como permitir que las mujeres embarazadas trabajen, o que se pague el 20 por ciento del salario que no cubre el IMSS durante los tres meses de incapacidad, o permitir que dichas trabajadoras dediquen dos periodos de media hora a la lactancia del recién nacido durante los tres meses posteriores a su regreso al trabajo y, en relación con los accidentes de trabajo, reinstalar a los trabajadores accidentados en sus mismos puestos de antes con el mismo salario.

Todas las prestaciones que repercuten directamente en el salario, con la excepción del reparto de utilidades, están muy arraigadas en la práctica obrero-patronal de las maquiladoras: los trabajadores saben que tienen derecho a estas prestaciones y, por lo tanto, resulta hasta cierto punto difícil violarlas flagrantemente. Todos los trabajadores tienen un día de descanso a la semana, pero apenas la mitad de ellos (118 de 224) lo disfruta con goce de salario íntegro, los demás (106) que trabajan a destajo son privados injustificadamente de la séptima parte de su salario, ya que este tipo de pago se presta a ciertas confusiones al

respecto. Generalmente los seis o siete días de descanso obligatorio son respetados.

En cuanto al pago de tiempo extra, sabemos que, relativamente, en pocas compañías (2 de cada 8) que trabajan una jornada fija existen problemas de falta de pago de tiempo extra, el problema serio surge en las compañías que trabajan a destajo; cuando menos la mitad de estos trabajadores laboran con frecuencia horas extras, a veces por decisión propia (ya sea para sacar el salario mínimo o para superarlo), y a veces porque el patrón así lo requiere. Jamás se les paga doble o triple.

En principio no se niega el derecho de tomar vacaciones; el problema surge cuando se tienen que fijar los periodos vacacionales y cuando los trabajadores son despedidos antes de aprovecharlas. A veces existen casos de discrepancia sobre la antigüedad del trabajador, debido a las variadas formas de contratación y a que el patrón no entrega anualmente una constancia que contenga este dato. En consecuencia resulta difícil determinar el periodo en el cual el trabajador debe tomar las vacaciones. Esto mismo dificulta que el trabajador se separe de la empresa, que demuestre qué parte de la vacación y qué prima le corresponde conforme a su antigüedad. Según pudimos averiguar, el aguinaldo es respetado siempre ( no se paga en las cooperativas porque no es obligatorio), y como se dijo anteriormente, el reparto de utilidades jamás se paga. En algunos casos investigamos el por qué de esta falla y resultó que se debe al sistema de contabilidad que lleva la compañía, ya que la utilidad se mide a través de la renta gravable con el impuesto sobre la renta, pero los reportes de las compañías a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público registran pérdidas, así que no hay ninguna utilidad que repartir.

La tercera categoría de derechos laborales, en la que atañe a la duración de la relación de trabajo, es la más problemática. Dicha categoría incluye una gama de normas

sobre la contratación, los ascensos, los derechos de antigüedad, la capacitación y el adiestramiento del personal. ¿Cuál es la realidad de las maquiladoras en lo que respecta a la contratación y la duración de la relación de trabajo?

Los trabajadores de base casi siempre son mexicanos, aunque no es así en el nivel de los técnicos y administrativos. Pero como se ha podido comprobar en el apartado sobre “edad y sexo”, no se da preferencia a aquellos que tienen a su cargo una familia. Por el contrario, se da preferencia a los trabajadores que no son el único sostén de su familia.

En cuanto al derecho que confiere la antigüedad del trabajador para que ascienda a puestos de mayor calificación, sabemos que, basándonos en los hallazgos reportados en los apartados de este trabajo con respecto a la “experiencia laboral” y “movilidad social”, la antigüedad del trabajador en la maquila, en vez de favorecerlo en su empeño por ascender de puesto, parece hacer todo lo contrario: entre más antigüedad tenga el trabajador, su salario es menor, es susceptible de tener más suspensiones y menos calificado es su trabajo. Los trabajadores generalmente no están informados del cuadro general de antigüedades del personal y tampoco de la lista ascendente de puestos de trabajo. Por lo tanto, no resulta sorprendente que no encontráramos en los archivos de la Junta de Conciliación y Arbitraje ni un sólo caso en el que un trabajador de maquiladora disputase su derecho a un puesto de trabajo superior al que desempeñaba, ya que les falta la documentación indispensable para ello. Tampoco existen cursos de capacitación y adiestramiento por parte de las maquiladoras.

En cuanto al derecho que confiere la antigüedad del trabajador para permanecer en su trabajo, la realidad de las maquiladoras es compleja y cambiante. En relación con los llamados “contratos a prueba”, la industria de la maquila negoció una concesión especial del

gobierno: se les extendió el periodo de empleo sujeto a comprobación de aptitudes de 29 días a por lo menos 90 días.<sup>8</sup> Esto significa que después de trabajar tres meses, el obrero no tenía todavía definitividad en su trabajo y podía ser despedido sin las pruebas de engaño requeridas por la Ley y sin responsabilidad alguna para la empresa. Se solía hacer “descansar” al trabajador durante algunos días y luego, si el empresario lo consideraba necesario y conveniente, volverlo a emplear, empezando otro periodo de prueba de noventa días. Esta forma aberrante de contratación es la norma en las maquiladoras: únicamente en algunas empresas electrónicas se comenzaba a tomar las medidas necesarias para apearse más estrictamente a la legislación nacional, las demás seguían contratando una parte importante de su fuerza de trabajo “a prueba”, pues, aunque ilegal, era bien visto por las autoridades y constituía la única forma conocida de contratación que no creaba responsabilidad alguna para el patrón.

La forma legal de contratación, que en las compañías más avanzadas sustituye funcionalmente el contrato a prueba, es el antes mencionado contrato de trabajo por tiempo definido, es decir el trabajo eventual. Las compañías argumentan que cada pedido que reciben de Estados Unidos constituye un trabajo independiente, de naturaleza temporal, a pesar de que dichas compañías han sido creadas con el único fin de surtir estos pedidos y tienen años haciéndolo. Si bien estos pedidos pueden fluctuar en sentido ascendente o descendente, se podría preguntar hasta qué punto toda empresa está sujeta a vaivenes semejantes, hasta qué punto dichas variaciones se deben a la falta de capacidad administrativa para conseguir y programar el trabajo, y hasta dónde la empresa matriz norteamericana carga todos los costos de su inestabilidad a la maquiladora mexicana. En

---

<sup>8</sup> Expansión, (abril de 1975). Véase también la revista North American Congress on Latin America, (julio-

todo caso, se podría determinar, basándose en las mismas fluctuaciones, una plataforma de producción normal. Sin embargo, nada de esto se pregunta o se hace; nadie vigila que el patrón especifique con claridad cuál es la obra a desempeñar, ni se le exigen pruebas que demuestren que dicho trabajo no sea normal y permanente. Al contrario, el gobierno concedió a los empresarios de la maquila, en forma irrestricta e indiscriminada, el uso de este apartado de la Ley, referente a contratos de tiempo definido y por obra determinada.<sup>9</sup>

El bufete jurídico en Tijuana, que promueve este tipo de contratación entre sus clientes, está conciente de que el abuso de esta disposición legal puede llevar directamente a su supresión, de la misma manera que se anuló el contrato de aprendizaje en la nueva Ley Federal del Trabajo de 1970. Por lo tanto, recomienda a sus clientes que la duración total de sus contratos temporales no debe ser mayor de un año, y una vez terminado dicho plazo el patrón puede despedir al trabajador o emplearlo permanentemente. De esta manera recomienda que la fuerza de trabajo no sea eventual. Empero, no siempre logra convencer a sus clientes de la importancia a largo plazo de esta precaución. Podemos suponer entonces, que las maquiladoras que adoptan esta estrategia de contratación, la aplican por lo menos a la mitad de su fuerza de trabajo y la sostienen en cada caso individual por lo menos durante un año.

La otra disposición que promueve este bufete legal es la suspensión colectiva de la relación de trabajo. El problema no se halla en su concepción, sino en la manera en que lo emplean las maquiladoras y lo administran las Juntas de Conciliación y Arbitraje. Los empresarios de la maquila acordaron en una negociación con el gobierno<sup>10</sup> que las

---

agosto, 1975).

<sup>9</sup> *Ibid*

<sup>10</sup> *Ibid.*

autoridades laborales actuaran con marcada celeridad en las decisiones respecto a la suspensión o terminación colectiva de la relación laboral por motivo de conflicto económico, cuando así lo solicita una maquiladora, sin exigir todas las pruebas necesarias para establecer si la empresa efectivamente está en crisis económica. Al volver a abrir sus puertas o al cerrarlas definitivamente, nadie vigila que el aviso efectivamente llegue al trabajador suspendido. Esta responsabilidad recae exclusivamente sobre el patrón, ya que son contadas las maquiladoras que trabajan con un sindicato y porque a la Junta no le corresponde. En la práctica, entonces, esto se presta a muchos abusos. Hay que agregar que la suspensión de las relaciones de trabajo con una parte de los trabajadores puede ser sustituida por la reducción de la semana de trabajo de una parte o la totalidad del personal sin indemnización alguna.

A pesar de la importancia de la definitividad en el trabajo —es decir, de obtener la planta—, ésta no garantiza la estabilidad laboral, porque existe una serie de prácticas en la industria de la maquila que atentan directamente en contra de la permanencia de la relación del trabajo. La más notoria de estas prácticas es el cierre repentino de las empresas maquiladoras, sin liquidar las deudas de la empresa ni indemnizar a los trabajadores. En la última década se han echado a andar 280 maquiladoras, de las cuales a finales de 1977 estaban funcionando unas 80. A pesar de tener la fecha de apertura de estas empresas, que en algún momento operaban en Tijuana, no se pudo averiguar la fecha de su clausura porque no la reportan a ninguna autoridad, simplemente cierran y se van. Existen casos de maquiladoras que indemnizan a su personal antes de irse, como un gesto de buena voluntad y honestidad, pero son contados los casos que se conocen de este tipo. En la gran mayoría de los casos estas empresas se van de la noche a la mañana, dejando sin indemnización a los

trabajadores y, a veces, inclusive sin haber pagado los salarios devengados. Tampoco es raro que dejen deudas en el Instituto Mexicano del Seguro Social, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, el hipódromo de Tijuana, las licorerías locales, etcétera.

En estos casos las maquiladoras pueden dejar en México una parte o la totalidad de su maquinaria, la cual se vende en subasta para poder cubrir parcialmente el adeudo con los trabajadores. Jamás se ha sabido de un caso de subasta que recaude suficiente dinero para cubrir lo que se debía a los trabajadores. Esto se debe a varios factores: generalmente la maquinaria es obsoleta y se encuentra en malas condiciones; los compradores no abundan y suele suceder que el único que concursa es el representante del antiguo dueño de la maquiladora. Frente a esta situación, los trabajadores ocasionalmente optan por quedarse con la maquinaria y formar una cooperativa de producción.

Hemos visto cómo en aquellos casos de abandono del país, en los cuales las empresas no han podido pasar su maquinaria por la frontera, ésta pasa a ser de los trabajadores; pero si dicha maquinaria no es propiedad de la maquiladora mexicana, sino que está rentada “en comodato” con alguna otra sociedad (*i.e.* la empresa norteamericana para la cual se maquila) queda protegida contra de la demanda de los trabajadores. O sea, los trabajadores no tienen ningún derecho sobre maquinaria rentada y, por lo tanto, quedan completamente desprotegidos. Tenemos datos sobre la propiedad de la maquinaria de 97 de las 280 maquiladoras existentes en Tijuana, resulta que la mayoría de las empresas rentan su maquinaria, dato de extrema importancia desde el punto de vista laboral. Exactamente 55 empresas rentan la maquinaria, mientras 42 trabajan con maquinaria propia.

En cuanto a las suspensiones definitivas, la Cámara de la Industria de Transformación de Tijuana calcula que en el periodo de enero de 1972 a mayo de 1976, las

maquiladoras habían despedido unos 16 639 trabajadores, situación que desde 1976 parece no haber mejorado, mientras que en mayo de 1976 se había dado empleo a 7 466 personas y en agosto de 1977 a únicamente 5 369. Las suspensiones definitivas no se realizan sólo cuando se cierra la empresa, sino también cuando el trabajador no cumple con la cuota de producción, aun en aquellos casos de aumentos en la cuota requerida. El procedimiento es sencillo: el patrón cambia la cuota y si el trabajador no responde se levanta una queja que se registra en la Junta Local de Conciliación y Arbitraje; con dos o tres antecedentes de este tipo, el patrón puede despedir sin responsabilidad para él al trabajador, o puede despedirlo arbitrariamente, indemnizándolo con una cantidad muy por debajo de lo que legalmente le corresponde, basándose en el argumento de que será imposible para el trabajador ganar un juicio legal en contra de la empresa debido al recurso del amparo o, en última instancia, a la corrupción.

### **3.d. Accidentes y enfermedades profesionales**

Las enfermedades profesionales más comunes de los trabajadores de las maquiladoras son causadas por el uso de productos irritantes o de aquéllos que producen polvos, por el hecho de que permanecen sentados durante una jornada entera y por el ritmo acelerado del trabajo. Los accidentes más comunes son heridas o pérdidas de dedos y manos.

La información recogida sobre las enfermedades causadas por el trabajo de las maquilas adolece en ocasiones de una doble falla científica, por una parte se basó en informes voluntarios de los trabajadores y no en una pregunta sistemáticamente aplicada a todos los trabajadores, ya que fue imposible incluir en el cuestionario una serie de preguntas detalladas sobre la salud; y en segundo lugar porque carecemos de criterios médicos para juzgar la seriedad de los padecimientos reportados y, de igual manera, de los que no son

reportados debido a un sinnúmero de posible motivos. Felizmente los doctores del Seguro Social de Tijuana me concedieron una serie de entrevistas que proporcionaron hasta cierto grado el elemento médico generalizador que hacía falta. Para determinar tanto los padecimientos como su gravedad.

Un indicador global sobre la incidencia de enfermedad en las maquiladoras es el hecho de que en los años de 1973-1974 la demanda de servicios del IMSS de Tijuana, que provenía principalmente de las maquiladoras, fue excesiva para las instalaciones existentes y fue necesario mandar construir otro hospital; cuando dicho hospital se inauguró, sucedió que, como en 1977 el número de maquiladoras había bajado significativamente por la crisis económica, se cerró el viejo hospital y se ocupó únicamente el nuevo. No es posible citar números precisos de los trabajadores de maquiladoras que fueron atendidos, debido a que las estadísticas del IMSS no distinguen de sus asegurados el tipo de empleo, pero un dato proveniente de nuestro cuestionario nos da una idea de la dimensión del problema: el 29.5 por ciento (66 de 224) de los entrevistados declaró abiertamente que sentía que les estaba haciendo daño su trabajo. No es de sorprenderse que de estas personas el 83.3 por ciento (55 de 66) desempeña trabajos no calificados.

A grandes rasgos se pueden identificar ciertas enfermedades típicas de las tres ramas de la industria maquiladora. También existen algunos problemas comunes. Empezaremos por estos últimos. El jefe del Departamento de Medicina del Trabajo del IMSS afirmó que el panorama en las maquiladoras es "negro" en lo que se refiere a la salud y, en este contexto, el problema médico de más incidencia es la neurosis, la cual se debe al ritmo y a la monotonía del trabajo. Asimismo reportó que el trabajador tiene que automatizarse, desconectarse, separar sus acciones de la conciencia para así poder acelerar suficientemente

su trabajo. Señaló que este factor es en gran parte el responsable de otros males industriales; por ejemplo, muchos de los accidentes se deben únicamente al cansancio del trabajador, sobre todo, en el último día de trabajo semanal, pues repentinamente, les falla el sistema de coordinación inconsciente y ocurren accidentes aparentemente inexplicables. También el ritmo y la monotonía del trabajo provocan trastornos en el sistema nervioso y toda una serie de enfermedades psicosomáticas. Nuestra encuesta confirma esta opinión con un dato dramático: el 54.9 por ciento de los encuestados (123 de 224) declaró que tiene que trabajar demasiado rápido.

El Departamento de Psicología del IMSS de Tijuana casi nunca es el primer lugar al que acuden los pacientes, que provienen de las maquiladoras y, sin embargo, suele ser el único que les proporciona un alivio a sus problemas. Muchos trabajadores, sobre todo las mujeres jóvenes, se quejan frecuentemente de agudos dolores de cabeza problemas digestivos, ronchas en la piel, asma, dolores en el corazón, caída del cabello, desmayos, etc; a veces, cuando se termina de atender uno de estos problemas se desarrolla otro. Después de una serie de tratamientos se dan cuenta que el medicamento más efectivo es el tranquilizante. Finalmente, se concluye que se trata de un “trastorno, psico-fisiológico”, y son transferidos al departamento de psicología.

Uno de los psicólogos especializados en este tipo de casos afirmó que es después de un año de trabajo en las maquiladoras, aproximadamente, cuando empieza la somatización intensiva que conlleva a la histeria y a las enfermedades psicosomáticas. Éste también ha observado que los más susceptibles a esta enfermedad, aunque de ninguna manera los únicos, son las mujeres jóvenes, quienes han conservado la relación tradicional de autoridad-sumisión con los padres y los valores morales tradicionales, sobre todo en

relación al sexo y al matrimonio, a pesar de haber cambiado su papel dentro de la esfera económica familiar y convertirse en el sostén principal. Su vida se encuentra inmersa en un círculo de trabajo y represión; del cual el eslabón más débil es la represión familiar y social. Lo que les recomiendan los psicólogos a estas mujeres es que rompan con los valores tradicionales y se adapten a la corriente moderna, pues si se les aconsejara que formaran sindicatos para reglamentar y hacer más humano su trabajo, seguramente la presión por parte de los empresarios, los políticos estatales y los mismos directores del IMSS sería tan fuerte que perderían sus empleos. Los que se quejan por los problemas sociales (alta incidencia de enfermedades venéreas, abortos, madres solteras, prostitución, problemas familiares y confusión moral) no ejercen una presión contrarrestante.

Un grupo de doctores de Tijuana, preocupado por el aumento significativo de abortos en los años setentas, estudió la situación y encontró que un gran número ocurría entre las jóvenes que trabajan en las maquiladoras. Entonces, como respuesta crearon un programa de educación sexual dirigido a estas mujeres, sin embargo éste no se pudo poner en práctica, debido a que de las compañías no permitieron que se realizara durante el tiempo de trabajo y debido a que las trabajadoras no estaban dispuestas a quedarse después del fin de su jornada para que les impartieran el curso. Los empresarios no solamente no cooperaron en esta ocasión, sino que —es un secreto a voces— muchos administradores de estas empresas imponen como requisito para el empleo o para un cambio de puesto de trabajo (o para otro tipo de favor) la entrega sexual de las trabajadoras a ellos o a sus compadres políticos. En una de las empresas de la muestra de este estudio, cincuenta mujeres tuvieron el valor de denunciar públicamente por escrito y ante la Junta Estatal de Conciliación y Arbitraje el siguiente hecho:

Estuvo como gerente el señor de nombre Alfredo Farah, de nacionalidad ecuatoriana, pero nacionalizado norteamericano, quien se hacía pasar por médico y argumentaba que la empresa exigía que se tenía que pasar un examen, principalmente las mujeres, a quienes hacía pasar a su oficina y les hacía exámenes pélvicos, cosa que él aprovechaba en algunos casos para cometer actos inmorales...

Otro problema médico, común en todas las ramas de la industria maquiladora, es el de la mala alimentación, el cual a veces conduce a la anemia y a la desnutrición. Todos los empresarios entrevistados se quejaron de que son relativamente frecuentes los desmayos, mareos y otros malestares, los cuales fueron imputados al hecho de que los trabajadores no desayunan adecuadamente, y que, hasta mediodía, durante la media hora de comida, salen a la calle a comprar lo que se ofrece en los puestos móviles, estacionados frente a las fábricas.

Las maquiladoras electrónicas generalmente mantienen un estándar homogéneo en lo que a las condiciones físicas del local industrial se refiere. Son locales sin ventanas, iluminados con luz artificial, con aire acondicionado y música ambiental. Así, además de los problemas producidos por el ritmo acelerado del trabajo se producen serias enfermedades ocasionadas por los productos químicos utilizados y por el ruido producido por las máquinas selladoras, además con mucha frecuencia los trabajadores padecen de irritación, cansancio o daño permanente en los ojos, debido al esfuerzo visual que es preciso hacer durante la jornada. Un grupo de trabajadoras de empresas electrónicas declaró lo siguiente al respecto.

En esta empresa se usan materiales químicos peligrosos, para la salud como son ácido nítrico, ácido hidrófluórico, ácido sulfúrico, ácido muriático, sosa cáustica, acetona, tricloretileno, freón, alcohol isopropílico, alcohol metanol, ácido acético glacial, etc.; tenemos conocimiento de que algunas de estas sustancias están prohibidas en los Estados Unidos, salvo una verdadera protección para los obreros que las manejan, pues son causantes de varias enfermedades que a corto o largo producen males incurables y hasta la muerte; además un gran grupo de

compañeras usan los microscopios, aparatos éstos que afectan el nervio óptico, y a algunas de las compañeras les han causado trastornos en la vista y cansancio mental. Cuando estas compañeras se sienten enfermas, optan por despedirlas sin darles la indemnización correspondiente y además carecen de un seguro profesional.

La cuestión sobre el daño a la vista causado por el trabajo en maquiladoras electrónicas tiene dos aspectos que necesitan ser separados: a) las molestias causadas por la fijación de la vista en piezas minúsculas durante toda una jornada, bajo luz artificial y en ocasiones con el agravante de vapores químicos o polvos; b) Los daños provocados por el uso excesivo o el mal uso del microscopio. En el primer caso, es un hecho indiscutible que un gran número de mujeres, quienes al entrar a trabajar demostraron por medio de un examen tener una vista perfecta, durante el curso de sus labores se ven en la necesidad de ponerse lentes para corregir una irreversible disminución de su agudeza visual, condición que puede impedir que encuentren empleo en otra maquiladora electrónica y que a veces implica la pérdida de su puesto, si es que requiere de excepcionales cualidades visuales. También el sobre-esfuerzo del ojo produce dolores musculares que pueden ser sumamente molestos y que pueden requerir de un buen descanso o de un trabajo más pausado para prevenir y curarlos; descanso que sólo pueden obtener con la renuncia al trabajo. En el caso de la utilización de microscopios, éstos pueden ocasionar lesiones del aparato ocular.

Hablando de un proceso de trabajo que se hace en el ensamblaje de semiconductores, el administrador de la compañía dijo que creía imposible que una persona trabajara más de dos años en dicho puesto y solamente las más necesitadas se esforzarían en hacerlo. Este trabajo *stichbond* requiere del uso simultáneo de ambos ojos, enfocados en el microscopio; de ambas manos, manipulando por separado los dedos a la vez que se mueve la

mano entera; y del uso de un pie que opera un pedal (durante ocho horas al día o hasta que aguante la trabajadora). El Colegio de Optometristas de Mexicali por medio de su presidente, hizo la siguiente denuncia:

Miles de jovencitas que laboran en las maquiladoras de Baja California resultan afectadas de la vista, generalmente en forma grave o irreversible, porque los patrones no se toman la molestia de enseñarles a usar correctamente microscopios, lupas y otros instrumentos ópticos[...] lo peor es que cuando las muchachas enferman de la vista y ya no les sirven, los empresarios las despiden, quitándoles la oportunidad de tratarse en el IMSS[...], casi podríamos decir que todas las jóvenes que laboran en esas maquiladoras tienen problemas serios con la vista a los dos o tres de laborar. Luego las despiden, y eso es lo que se llama aprovecharse de la juventud de alguien, y luego darlas de baja. Este criminal descuido descubre que no existe un programa de control de seguridad para los trabajadores.

Las condiciones físicas de las maquiladoras de ropa son bastante semejantes entre sí y significativamente por debajo de las de las empresas electrónicas. Los locales son como bodegas grandes, a veces hay ventanas pequeñas, colocadas arriba del nivel de vista de las personas, sin aire acondicionado ni música ambiental. Aparte de los problemas que son generales en todas las maquiladoras, las costureras sufren de várices, atrofiamiento del riñón y bursitis en el caso de las planchadoras, además corren el riesgo de perforarse un dedo con la aguja de la máquina; accidente que es relativamente frecuente debido a la gran velocidad a la que cosen, ya que después de colocar la tela bajo la aguja, aceleran la máquina al máximo, jalando y dirigiendo la tela con ambos brazos, con cualquier descuido resulta fácil que la mano siga el curso de la tela hasta la aguja.

El grupo de maquiladoras diversas es una categoría residual, en la cual se encuentran desde las condiciones de trabajo más peligrosas hasta las más seguras: tres de las seis compañías "diversas" de nuestra muestra deberían ser clasificadas como sumamente

peligrosas, pues ahí han sufrido accidentes aproximadamente la mitad de los trabajadores; la cuarta compañía tiene problemas por la respiración de residuos de polvos de tinher y de pintura; y las últimas dos pueden ser clasificadas como empresas libres de riesgos específicos. En dos de estas compañías, el riesgo de amputación de dedos o partes de dedos es muy alto; basándonos simplemente en la observación, se pudo comprobar que aproximadamente la tercera parte de los operadores de máquinas han sufrido pérdidas permanentes de partes de su manos. En la tercera compañía el alto riesgo consiste en el desprendimiento de partes por la alta velocidad o por el descontrol total de la pieza de metal que está siendo pulida; también hay riesgo de contaminación por medio de un líquido que entra en contacto con la piel y por las condiciones en extremo insalubres del baño y del comedor.

#### **4. LA POLÍTICA DE EMPLEO**

La composición de la fuerza de trabajo empleada en las maquiladoras de ninguna manera corresponde a la oferta de mano de obra existente en la frontera en el momento de iniciar el “programa de aprovechamiento de la mano de obra sobrante a lo largo de la frontera norte” en 1965; más bien, es producto de una ‘política de empleo’ deliberada por parte de la industria maquiladora, que introduce un nuevo sector de la población en el mercado del trabajo. En este sentido, la mano de obra ocupada en las maquiladoras ha sido ‘creada’ por esta ‘política de empleo’ para satisfacer las necesidades particulares de estas compañías. Es decir, escogen una fuerza de trabajo que puede tolerar salarios sumamente bajos y que acepta condiciones de trabajo claramente inferiores a las especificadas por la Ley Federal del Trabajo.

La situación en la industria maquiladora es alarmante no sólo porque se detectaron graves fallas en el momento de la encuesta, sino porque se constató una tendencia hacia el deterioro de estas condiciones de trabajo. Aun si éstas fueran ideales y tendieran a empeorar, habría motivo serio de preocupación; aunque en la industria maquiladora están muy lejos de ser ideales e incluso la condición (mala) en que se encuentran tiende a empeorar. Si bien este análisis es válido sólo para el periodo estudiado, hay que admitir que si ésta fuera la regla, significaría la pauperización absoluta de este grupo de trabajadores, la reducción de su salario, la pérdida de su bienestar laboral, su descalificación técnica, la falta de oportunidades de mejoramiento laboral, la nula estabilidad en el trabajo y la persistente violación de sus derechos. Con esta política de empleo, las maquiladoras sólo pueden cosechar la oposición de sus trabajadores y la censura de la sociedad.

Las características de la fuerza de trabajo, que se mencionan en la primera sección de este capítulo, y se relacionan con esta política de empleo son: fuerza de trabajo femenina joven con escolaridad relativamente alta y sin previa experiencia laboral. Esta combinación de características es óptima porque estas jóvenes normalmente no tienen hijos y sus obligaciones económicas con su familia paterna tienden a ser menores que las de otro tipo de trabajador. O sea, el no ser jefe de familia significa que tienen menos necesidad de conservar su empleo y aumentar su salario. La alta escolaridad, además de ser un indicador de cierto nivel económico, lo es también de una serie de características básicas que las empresas buscan en un trabajador. Antes de emplearse por primera vez en la industria de la maquila de exportación, estos trabajadores normalmente no habían trabajado en otro tipo de labor y muy rara vez en alguna otra industria.

Estas características se conjugan para producir el resultado deseado, es decir, tener una fuerza de trabajo barata, productiva y dócil. Se emplean predominantemente a mujeres porque se les puede pagar menos que a los hombres, por trabajos al mismo nivel de calificación. Esta discriminación tiene sus raíces en la opresión institucionalizada en la sociedad hacia la mujer por parte del hombre, lo que puede fácilmente —aunque no para siempre— reproducirse dentro de la fábrica. También, se tiende a emplear a mujeres para los puestos menos calificados y hombres para los más calificados, a pesar de que las mujeres tengan mayor nivel educativo. Esto está muy claro cuando, por ejemplo, se pone a los hombres como supervisores de las mujeres; pero es menos claro cuando trabajan en diferentes ramas de producción, cuyo grado de calificación se define socialmente por la relación que ha guardado con el género.

La variable 'edad' no sólo se relaciona con el número de dependientes económicos, sino también con la productividad del trabajador y con su 'experiencia laboral'. La productividad de un joven, independientemente de su sexo, es mayor que la de una persona adulta cuando se están realizando trabajos no calificados o rutinarios; la energía que puede derrochar es mucho mayor que la que una persona mayor pudiera gastar sin cansarse. Además, los jóvenes por definición no pueden tener mucha experiencia previa en otros trabajos; así el contratarlos evita tener que lidiar con obreros formados en otro ambiente laboral. En consecuencia, las maquiladoras también se escapan de las negociaciones rigurosas sobre salarios y condiciones de trabajo a que están acostumbrados los trabajadores en otro tipo de industrias.

La piedra angular de la 'política de empleo' es el tiempo tan corto que duran en su trabajo, el cual resulta insuficiente para superar las barreras de la juventud o la inexperiencia.

Es decir, al emplear la fuerza de trabajo más inestable y despedirla, aproximadamente, después de tres años, las empresas maquiladoras pueden renovar constantemente su fuerza de trabajo, siempre y cuando ésta conserve las características arriba mencionadas. Simplemente son despedidos aquellos trabajadores que exigen mejoras en su situación o que no son capaces de mantener o aumentar el ritmo de productividad. Cuando la industria maquiladora ya no quiere dar empleo a un trabajador, porque ya no tiene la edad, la energía o la inexperiencia requeridas, provoca el desempleo dentro del mismo segmento del mercado de trabajo que creó, porque esta 'oferta' de mano de obra no se calificó durante su estancia en la industria maquiladora, por lo que no es susceptible de ser empleada en otra rama industrial.

En la segunda sección sobre las condiciones de trabajo, se ha demostrado que las maquiladoras incurren en graves fallas con sus trabajadores, incluso al grado de no cumplir con los requisitos mínimos establecidos la Ley Federal del Trabajo en materia de salarios y prestaciones. Cerca de la quinta parte de los trabajadores perciben regularmente menos del salario mínimo, a pesar de que muchos de ellos suelen trabajar tiempo extra. Y los estudios de caso revelan que esta sub-remuneración no es producto de alguna situación excepcional que se corrige por sí sola; al contrario, en más de la mitad de los casos es el resultado de decisiones deliberadas por parte de las empresas.

Un factor que determina las condiciones de trabajo es la rama de producción. Las empresas de ropa y las "diversas", que pagan a destajo, son las que explotan más a sus trabajadores en materia de salarios y prolongación de la jornada laboral. Esta sub-remuneración se está extendiendo con el tiempo a otro tipo de compañías; por ejemplo, en las empresas electrónicas, donde aparentemente no se ha dado ninguna reducción en el nivel

de remuneración, la cuota mínima de producción por trabajador va en aumento. Desde 1975, estas empresas han empezado a despedir trabajadores por no cumplir con las cuotas de producción. Se piensa que este hecho se debe más a un aumento en las exigencias del trabajo y no a los factores personales de los trabajadores que, de repente, les impiden cumplir con las mismas cuotas de siempre.

También, las empresas maquiladoras exigen nuevas formas de contratación, las cuales representan una creciente inestabilidad o rotación en el trabajo, como son el llamado contrato a prueba de treinta días, el contrato por obra o tiempo determinado y la suspensión colectiva de la relación del trabajo por motivo de un conflicto económico de la empresa.

Las violaciones al derecho laboral fundamental de seguridad son tan graves como la sub-remuneración porque la estabilidad en el trabajo es una precondition para garantizar que se respeten las demás prestaciones legales; no tiene sentido hablar de los derechos de antigüedad, ascenso y capacitación sin la permanencia en el trabajo. El trabajador difícilmente puede exigir su afiliación inmediata al IMSS si está contratado temporalmente, ni puede pedir en esas condiciones su día de descanso semanal con pago íntegro de salario, o el pago de horas extras, vacaciones, o reparto de utilidades. Una protesta por los daños a la salud causados por el trabajo en la maquila o una petición de reinstalación después de un accidente bien podría terminar con el despido del “quejoso”.

Los dueños de las maquiladoras buscan, con todas estas maneras, reducir el nivel de exigencia de la fuerza de trabajo. Ésta es su ley. En el momento y el lugar de la encuesta, ni el gobierno ni los trabajadores podían imponer la Ley Federal del Trabajo nacional por encima de la ley particular de la ‘política de empleo’ de las maquiladoras. La consecuencia es que siguen aumentando el ritmo del trabajo, la inseguridad, la neurosis y somatización de

los trabajadores y bajan relativa o absolutamente los salarios, las prestaciones y las condiciones de trabajo; no solamente se deteriora la calidad de la vida de estas personas, marginándolas no sólo de los beneficios económicos del desarrollo, sino también la vida cívica de la ciudad, la región y el país en que éstas prácticas se permiten. Se distorsiona el “desarrollo regional equilibrado” que, supuestamente, iba a ser favorecido por la industria de las maquiladoras.

## CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES GENERALES

A lo largo de este trabajo se ha querido dar respuesta a la pregunta sobre el aporte de la industria maquiladora al desarrollo industrial del país, concentrando el análisis en ésta, sobre todo, en sus procesos productivos y la posibilidad de que se profundicen, en su 'política laboral' y la posibilidad de que se mejore, así como en las posibilidades de su integración con el resto de la industria manufacturera mexicana y de que contribuya a su reconversión. Se revelaron grandes deficiencias en estos sentidos, durante casi tres décadas pero, a la vez, se demostró que estas fallas se explican en función de estructuras macroeconómicas que rebasan el ámbito exclusivo de responsabilidad de la industria maquiladora.

Es importante haber patentizado cómo el proteccionismo, tanto de México como de Estados Unidos, ha detenido la evolución del proceso productivo en la industria maquiladora y cómo, en consecuencia, se puede argumentar que la apertura comercial la permitirá. Asimismo, el haber explicado exactamente cómo las nuevas reglas del TLC levantan estas restricciones, permitiendo la transformación manufacturera dentro de la industria maquiladora y liberando el potencial de desarrollo de ésta. A partir del decreto de 1989 se crearon una serie de nuevas modalidades de la industria maquiladora, diseñadas para la industria nacional, mismas que seguirán funcionando después del TLC pero sin las limitaciones a que la industria maquiladora tradicionalmente estaba sometida.

Más que un cambio ya consolidado, lo que se pudo demostrar es la dirección general en que evolucionará la industria maquiladora. La certidumbre sobre el sentido de esta

evolución se basa, en parte, en la congruencia entre el TLC y las reformas legales analizadas, que están cuidadosamente diseñadas para facilitarla, y en otra parte, en el carácter sistémico de estas reglas, carácter que se reforzó en 1995 con la creación de la OMC. También la teoría sobre la doble acción de la 'internalización' y 'externalización' de la subcontratación internacional y la historia de la experiencia del sudeste asiático y de Europa del Este demuestran hasta qué punto las empresas transnacionales están dispuestas a ir en la internacionalización de su producción.

No significa convertir el país en una gran maquiladora --si por 'maquiladora' se entiende una planta ensambladora de insumos extranjeros, que ocupa principalmente mano de obra no calificada, la cual remunera con el mismo nivel de salarios y prestaciones que se acostumbra pagar en los sectores más informales de la economía nacional-- porque la industria maquiladora no estará sujeta a las mismas restricciones que en el pasado limitaron su evolución hacia formas más complejas de producción; en cambio --si por 'maquiladora' se entiende 'subcontratación internacional', sin restricciones sobre el proceso productivo-- entonces sí reflejará, en parte, el futuro de México bajo el TLC. Esto, empero, no justificaría proyectar la 'política laboral' del pasado hacia el futuro, como única alternativa, sin tomar en consideración la manera en que podrá ir evolucionando.

Si bien se puede fundamentar una esperanza de mejoría de la 'política laboral' en el futuro, los datos demuestran que ésta no se ha dado aún. Hay algunos visos de un aumento en las prestaciones sociales que otorgan las maquiladoras a su personal, pero son demasiado incipientes para aseverar que haya empezado a cambiar la 'política salarial' de estas compañías. Asimismo, bajo el amparo del acuerdo paralelo en materia laboral del TLC, se han interpuesto demandas laborales a ciertas empresas maquiladoras que han atraído

suficiente atención internacional a la problemática de su 'política sindical' como para concertar algunas acciones tendientes a su corrección; sin embargo, esto apenas señalan el camino a seguir hacia un cambio generalizado en el futuro. Seguramente también la 'política de empleo' cambiaría, junto con las demás modificaciones en la 'política laboral', aunque se espera que, en la medida en que mejore, no sustituya con hombres a las mujeres sino que, más bien, capacite a estas últimas.

Visto así, se cumplió con el objetivo de redefinir la problemática de la industria maquiladora en el nuevo contexto de libre comercio, señalando las oportunidades a que se renunció por ser incongruentes con el 'modelo sustitutivo de importaciones' así como aquellas que pueden pasar desapercibidas por la falta de una evaluación realista del potencial de desarrollo de las maquiladoras. Se ha dado una respuesta compleja a la pregunta planteada que, a pesar de destacar tanto aspectos positivos como negativos, es consistente entre sí; puede parecer demasiado poco tajante, en medio del debate tan polarizado que se da en torno al tema de las maquiladoras, pero responde al afán de conocer a fondo el cambio en que está inmerso el objeto de estudio, para evaluar las 'ventanas' de oportunidad hacia el futuro.

En el Capítulo 1, Tres Modelos de Desarrollo Industrial como Marco Teórico para la Industria Maquiladora, se enmarcó la industria maquiladora dentro del contexto de la ruptura entre dos modelos de industrialización en México para, así, captar el impacto de este cambio traumático en dicha industria, porque sólo entendiendo lo esencial de cada modelo se puede identificar el papel que juega la industria maquiladora dentro de cada uno de ellos. El fracaso del 'modelo sustitutivo de importaciones', de corte estructuralista, impuso la

necesidad de encontrar ciertas especializaciones sobre la base de las cuales insertar el país en el 'modelo de integración económica'. El dinamismo de este nuevo modelo se deriva precisamente de estas especializaciones productivas, tanto entre empresas como entre países, porque elevan la productividad y bajan los precios; de allí que la internacionalización de la producción sea virtualmente imparable. La otra cara de este dinamismo, sin embargo, es la creciente competencia en el mercado mundial que presiona las ganancias y los salarios hacia abajo, acelerando la internacionalización de la producción.

Las empresas transnacionales tienen muchas maneras de crear nuevas fuentes de ganancias extraordinarias, una de las cuales se da mediante la subcontratación internacional, ya sea 'internalizando' el trabajo en sucursales que les sirven como centros de costos, o 'externalizándolo' en contratos con empresas independientes. El nivel del salario es problemático en ambos casos pero, en el caso de la 'externalización', la reducción de las ganancias también lo es, porque la competencia las reduce a un mínimo; se puede superar este problema sobre la base del aprendizaje tecnológico, las crecientes economías de escala y la capacitación de la mano de obra. Sin embargo, esta situación, que se asocia con la subcontratación internacional, no es tan diferente de la de muchas otras empresas, en México y en el mundo, porque con la apertura comercial se acaban las ganancias fáciles, basadas en el proteccionismo, de manera que actualmente todas tienen que reconvertirse y competir.

Lo importante es que, como se demostró en el sudeste asiático, en Europa del Este, así como también en Canadá, la subcontratación internacional ha evolucionado hacia procesos manufactureros en los que se mejoran tanto el nivel de las ganancias como el de las remuneraciones pagadas. No se trata nada más de una posibilidad teórica sino de una

realidad recurrente que demuestra la tendencia de la subcontratación internacional de recorrer todo el camino que va desde el simple ensamblaje hasta llegar a la manufactura independiente. No quiere decir que sea algo que suceda automáticamente, por la simple ausencia de proteccionismo; por lo contrario, se ha reconocido la importancia de la política macroeconómica específica que lo fomentó, así como también se han señalado las diferencias con respecto a la política macroeconómica que rige actualmente en el 'modelo de integración económica'. Pero no ha cambiado la lógica de la especialización ni tendencia creciente a realizarla mediante la subcontratación internacional.

La pieza clave del 'modelo de industrialización para la exportación' del sudeste asiático fue la estrategia de 'comercio en bienes intermedios' y su aplicación, no sólo en las 'zonas especiales' sino en todo el país: se mantuvo el proteccionismo en bienes de consumo y unos cuantos bienes intermedios, escogidos porque el país tenía ventajas o interés especial en su producción, y simultáneamente se abrió el mercado a la libre importación de todos los demás bienes intermedios y de capital. Esta liberalización parcial era absolutamente esencial para poder especializarse en la exportación de ciertos productos, porque el acceso a los mejores bienes intermedios y de capital es un prerequisite para producir con calidad y a precios competitivos.

Al principio, los empresarios del sudeste asiático exportaban indirectamente, como abastecedores de las sucursales de empresas transnacionales establecidas en las zonas especiales; luego, exportaban directamente, bajo arreglos de subcontratación con las empresas matrices en el extranjero; y finalmente, vendían sus propias líneas de productos directamente en el mercado. La profundización de su industrialización no los llevó a intentar sustituir las importaciones de estos bienes intermedios y de capital, sino a seguir

especializándose en bienes cada vez más sofisticados, dentro de las mismas industrias ligeras ya escogidas o en otras relacionadas a las anteriores. De esta manera, lo que empezó como la subcontratación de procesos de ensamble, en sucursales de las empresas transnacionales, no sólo se extendió a empresas locales bajo la modalidad de subcontratación de procesos de manufactura sino que terminó como manufactura en forma independiente orientada al mercado mundial.

Lo que distingue la subcontratación de procesos manufactureros del resto de la manufactura nacional que incorpora insumos importados es la relación de trabajo con otra empresa, por medio de un contrato, en que la 'principal' especifica las características y normas técnicas con que la empresa subcontratada debe producir. La subcontratación forma parte de un proceso hacia una especialización productiva cada vez mayor; pero no por esto es necesariamente un mal negocio, sobre todo cuando la empresa subcontratada asume más responsabilidad en el trabajo y en la toma de ciertas decisiones sobre su parte del proceso productivo. Se ha visto que la 'principal' puede llegar a convertirse en una empresa comercializadora y la empresa subcontratada, en socio de la 'principal' o en productor independiente.

Si la industria maquiladora no ha evolucionado en México más allá de la fase de ensamble de insumos importados, realizado en sucursales de empresas transnacionales, no es porque las empresas matrices no se interesaban en hacerlo; no hay por qué suponer que no hubieran hecho lo mismo en México que en otras partes del mundo, puesto que ganan más con la internacionalización de su producción. Tampoco se puede atribuir el hecho totalmente al gobierno de Estados Unidos, porque este país demostró el mismo interés en establecer un comercio intraindustria en productos manufactureros con México que con el

sudeste asiático, sólo que condicionado a una garantía de creciente apertura comercial; lo más probable es que el gobierno de ese país también hubiera facilitado la transferencia de inversión y el comercio intraindustria en productos manufactureros, de haberlo aceptado México.

La estrategia de 'comercio en bienes intermedios' era precisamente lo que los críticos neoclásicos del 'modelo sustitutivo de importaciones' recomendaron, no sólo en el sudeste asiático sino también en América Latina; asimismo, el UNIDO sugirió la conveniencia de extender la cadena de subcontratación en todo el país mediante la apertura comercial; y Estados Unidos ejerció presión diplomática sobre México para hacer que estableciera un programa semejante al del sudeste asiático. Sin embargo, México no quiso variar el rumbo que había definido como la necesidad de realizar una segunda fase de la sustitución de importaciones, que requería proteger precisamente la manufactura local de bienes intermedios y de capital, con el objetivo de llegar a ser autosuficiente en el mayor número posible de estos bienes.

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 del programa de trabajo en la maquiladora, de manera que los empresarios nacionales no tuvieran acceso a ellas, para no competir injustamente con otros, de origen nacional. Aun cuando el objetivo era estimular la producción y el consumo de bienes intermedios y de capital nacionales, el resultado neto fue evitar que la industria nacional avanzara en esta segunda etapa de la sustitución de importaciones. De esta manera, el ideal estructuralista fue una quimera que no permitió ver las ventajas de la estrategia de comercio en bienes intermedios, que siquiera hubiera

consolidado algunas áreas de especialización, que a su vez podrían servir de base para una mayor profundización.

Con la ventaja que da la retrospectiva, parece que hubiera sido mejor escoger una especialización en algunos bienes intermedios y de capital, e importar los demás. México hubiera iniciado su apertura comercial a finales de la década de los 1960s, cuando los países desarrollados todavía no exigían reciprocidad de parte de los países subdesarrollados, a cambio del acceso a sus mercados; cuando sólo era preciso demostrar alguna disposición parcial hacia la liberalización paulatina de la economía para recibir a cambio todos los beneficios de 'la nación más favorecida'. Sobre todo, hubiera actuado antes de caer en el vorágine de la crisis que sobrevino al país a partir de 1982. En 1985, cuando el gobierno de México propuso reproducir el modelo del sudeste asiático, Estados Unidos ya no estaba dispuesto a permitirselo; no quería ayudar a crear más 'tigres'.

La creciente competencia mundial también está forzando a Estados Unidos a especializarse en ciertas líneas de producción. Ni siquiera el país que había realizado el ideal estructuralista de concentrar todas las 'cadenas productivas' con sus 'rendimientos crecientes' dentro de sus fronteras nacionales, se libra de la lógica de la especialización; se enfrenta a la disyuntiva de tener que escoger entre perder un número creciente de estas industrias a la competencia en otros países, o renunciar al libre comercio. A corto plazo, trató de enfrentar este dilema con diferentes medidas proteccionistas, aplicadas *ad hoc* según el caso, mientras promoviera el libre comercio, como si no hubiera contradicción entre una cosa y la otra. A largo plazo, el objetivo de Estados Unidos fue expandir el GATT, a través del TLC/OMC, a nuevos sectores económicos, para compensar algunas de las pérdidas que la

internacionalización de la producción le ha significado en el sector manufacturero con el comercio en otros.

Para los países subdesarrollados, las nuevas reglas de la OMC significan la pérdida de acceso fácil a los mercados de los países desarrollados que tuvieron en el pasado; de ninguna manera es comparable con las condiciones de apertura paulatina y parcial que se dieron en el sudeste asiático sino que requiere la aceptación en bloque, o el rechazo, de todos los diferentes acuerdos sectoriales del GATT, con contadas y muy limitadas excepciones para los países más pobres. Para los países de mediano nivel de desarrollo, los requisitos de adhesión ahora son semejantes a aquellos acordados para México en el TLC, aunque el ritmo de la desgravación de bienes y servicios no es tan rápida o tan comprehensiva en la OMC como que en el TLC. Aun cuando ésto representa un enorme reto a México, la simple membresía en la OMC no brinda el acceso especial a los mercados de Estados Unidos y Canadá que México tiene bajo el TLC; éste le abre un espacio privilegiado dentro del cual puede reconvertir su industria.

Uno de los aspectos más preocupantes del nuevo modelo es la manera en que limita la intervención de los gobiernos en la economía, lo que resulta especialmente preocupante frente a la necesidad premiante de formular una política industrial capaz de dirigir la reestructuración de la industria manufacturera. Sin embargo, la TLC/OMC no lo hace en el mismo grado en que los Estados Unidos había pretendido en el Entendimiento de 1985 con México sobre subsidios. En la OMC se vuelven a abrir algunos espacios, cerrados anteriormente, que podrían aprovecharse para emprender una política industrial con sentido social, sobre todo en lo que se refiere a los subsidios 'no accionables', para investigación y desarrollo industrial en etapas pre-competitivas, para conservación ecológica y para

asistencia a regiones atrasadas. Esto es un ejemplo concreto de las ventajas de negociaciones multilaterales en comparación con las bilaterales, entre México y Estados Unidos.

También el hecho de que la nueva relación comercial con el TLC y la OMC se pacta y se dirime en foros multilaterales es ventaja porque, al unificar los criterios legales entre todos los miembros, tanto desarrollados como subdesarrollados, se equilibra la balanza de poder y se mejora la probabilidad de que la toma de decisiones y la resolución de conflictos se llevarán a cabo de manera más imparcial que antes, cuando Estados Unidos decidía unilateralmente la manera de regular el acceso a su mercado. No hay garantías absolutas contra brotes neoproteccionistas que podrían intentar utilizar las reglas para obstaculizar el desarrollo de nuevos países industrializados, pero hay un esfuerzo renovado en este sentido; en gran parte, el éxito o fracaso del nuevo modelo dependerá del grado de objetividad con que se aplican las reglas.

La dimensión del nuevo modelo de integración económica es mundial, no nada más norteamericano; ya no es el imperio de Estados Unidos sino de un nuevo sistema de producción y de comercio. Por ello sería difícil que Estados Unidos reaccionara repentinamente en contra del sistema que deja la decisión sobre dónde producir a sus empresarios. No es un arreglo predeterminado, sobre la parte de la producción que corresponderá a cada miembro. Se ve que existe la posibilidad de que México se convierta en un gran centro industrial, en parte basada en la subcontratación internacional, pero igualmente, puede terminar en otro fracaso; resultaría inútil emitir algún juicio global *a priori* sobre cuál de estas opciones prevalecerá.

En el Capítulo 2, Cambiantes Respuestas de la Industria Maquinadora a las Políticas de Desarrollo Industrial de México, por un lado, se demuestra que existe una clara relación entre la política proteccionista del 'modelo sustitutivo de importaciones' y los aspectos más negativos de la industria maquiladora. Por el otro, se confirma que la posibilidad de transferir procesos manufactureros completos a las empresas maquiladoras mexicanas es real, dentro del marco del nuevo 'modelo de integración económica'. Finalmente, se explican las modalidades concretas que la industria maquiladora asume para facilitar la subcontratación de empresas mexicanas, sobre todo las pequeñas y medianas para la cuales representa una forma viable de reconversión industrial.

La primera conclusión a que se llegó es que no se justifica la asociación que suele hacerse entre la industria maquiladora tradicional y el libre comercio; la primera no es un ejemplo del *modus operandi* del segundo. Estados Unidos se ha protegido de la industria maquiladora, interrumpiendo la completa internacionalización de algunas de sus industrias manufactureras, que se hubiera dado bajo el libre comercio. Esto lo hizo mediante la imposición de limitaciones sobre el tipo de trabajo que permite realizar en las maquiladoras, a partir de insumos estadounidenses temporalmente exportados para su procesamiento; por ello, el ensamble se ha internacionalizado pero los procesos de transformación industrial se han mantenido en Estados Unidos. México también impuso barreras arancelarias y no arancelarias frente a la venta de productos de maquiladoras mexicanas en su mercado interno; y no fue sino hasta 1989 que se empezó a 'transferir' algunos de los bienes intermedios de bienes de capital, importados temporalmente, a la industria nacional.

Si bien había proteccionismo de los dos lados, la parte estadounidense es la que ha resultado de más interés para este análisis, porque es la causa más directa de las limitaciones que han caracterizado a la industria maquiladora, como simple ensambladora de insumos importados y como empleador de mano de obra barata. El mecanismo por el cual se instrumenta el proteccionismo es un inciso del Código Aduanal de Estados Unidos que controla la reimportación de los componentes estadounidenses a los Estados Unidos, después de haberlos exportado temporalmente para su procesamiento en el extranjero; establece un trato aduanal diferencial entre los productos, cuyos componentes sólo han sido ensamblados en el extranjero, y aquellos en que éstos se han transformado industrialmente. El código exime los aranceles sobre los primeros, mientras que cobra un 'arancel de castigo' sobre los segundos.

Se dice que el arancel es 'de castigo' no porque la tasa nominal sea más alta en un caso que en otro, sino porque se aplica sobre bases contables diferentes, según el tipo de proceso productivo que se realiza con los insumos estadounidenses. El arancel resulta insignificante cuando solamente se paga sobre la base del valor agregado en México, porque esto representa una pequeña fracción del valor total; pero la situación se invierte cuando se aplica también sobre los insumos estadounidenses, porque éstos representan la parte mayor del valor de los productos. Por eso, las empresas maquiladoras se cuidaron siempre de no transformar estos insumos estadounidenses, a menos de que tuvieran otra manera de exportarlos que no fuera a través del Código Aduanal de los Estados Unidos.

La segunda conclusión versa sobre las vías alternas de exportación de los productos de la industria maquiladora que permiten esquivar la arriba mencionada restricción sobre la transformación industrial de insumos estadounidenses. El SGP de Estados Unidos, que se

amplió para México como respuesta a su apertura comercial, a mediados de los 1980s, precisamente para permitir la libre importación de productos provenientes de maquiladoras fue demasiado limitado, en tiempo y en alcance, como para generar un cambio notorio en la industria maquiladora. El TLC constituye otra vía alterna al Código Aduanal de Estados Unidos, a través de la cual se pueden exportar los productos de la industria maquiladora, que permitirá generalizar el cambio esperado en la industria maquiladora, porque elimina permanentemente los aranceles sobre todos los bienes y servicios, sin importar el tipo de operación manufacturera que se haya realizado a partir de insumos estadounidenses.

Bajo el TLC, las empresas maquiladoras seguirán utilizando su programa de importación temporal para abastecerse de los insumos extranjeros que utilizan en sus operaciones. Esta importación temporal, que es el corazón del programa de la industria maquiladora, no siempre va a ser necesaria; llegará el momento en que las industrias maquiladoras puedan importar todos sus insumos que requieren bajo el régimen del TLC. Pero esto puede tardar hasta quince años en el caso del periodo de desgravación de los productos más sensibles; mientras tanto, la industria maquiladora seguirá siendo una herramienta útil para la importación de bienes intermedios y de capital que todavía tendrían que pagar aranceles bajo el TLC.

Si bien los insumos se seguirán importando bajo el programa de la industria maquiladora, los productos finales se pueden exportar bajo el régimen del TLC, si cumplen con sus reglas de origen; y si no, tendrían que pasar a través del antemencionado Código Aduanal. Aun si este último fuera el caso, no se equiparía al virtual bloqueo del progreso en los procesos de trabajo realizados por esta industria que había prevalecido antes del TLC porque, en el momento en que una maquiladora quisiera cambiar de régimen de exportación,

sólo tendrían que ajustarse al porcentaje de contenido norteamericano requerido para el producto en cuestión. No es igual estar condenado para siempre al ensamblaje simple, a tener abierta una alternativa que permita la manufactura en todas sus diferentes dimensiones.

Además de despejar el camino a la transferencia de procesos manufactureros complejos a México, el TLC impone una cierta dirección a la evolución de la industria maquiladora: imprime un sello norteamericano a este tipo de coproducción. No sólo exige ciertas cantidades de contenido regional en los productos exportados, como condición para otorgar las concesiones arancelarias sino que también, ocho años después de la firma del TLC, en 2001, eliminará la importación temporal para países fuera de la región norteamericana. O sea, restringirá el uso de la importación temporal con países no miembros del TLC, de manera que sólo será posible eximir aranceles sobre los bienes intermedios y de capital que provengan de Estados Unidos o de Canadá. En este sentido, la industria maquiladora se convierte en un auxiliar del TLC en la tarea de fomentar la integración productiva norteamericana (aunque en la medida en que se expanda el TLC, beneficiaría también a los nuevos miembros en este mismo sentido).

El derecho a la importación temporal que el TLC concede a la industria maquiladora también puede resultar atractivo para empresas estadounidenses y canadienses, como vehículo para acelerar el acceso de sus bienes al mercado mexicano. Para que una maquiladora venda sus productos en el mercado nacional, bajo el calendario de apertura no arancelaria establecido en el TLC, en vez de pagar los aranceles correspondientes sobre el valor del producto entero, sólo tiene pagar aquellos correspondientes a los bienes intermedios de origen extranjero que están incorporados en el producto final. Esto es importante por el hecho de que México elimina los aranceles sobre este último tipo de bienes

mucho más rápidamente que los aranceles sobre los bienes finales; representa un estímulo adicional a producir en maquiladoras en vez de exportar al mercado mexicano. Por todas estas razones, lejos de desaparecer, la industria maquiladora crecerá grandemente durante el periodo de transición hacia el libre comercio en el marco del TLC.

Finalmente, cabe destacar la función que la industria maquiladora puede desempeñar en la reconversión industrial de algunas empresas mexicanas al nuevo modelo exportador, ya sea como proveedores independientes o como submaquiladoras, o directamente como maquiladoras subcontratadas por empresas transnacionales. La 'submaquila' es la forma más sencilla de introducir la subcontratación internacional en la industria mexicana, porque permite que la empresa subcontratada reciba todos los insumos y la maquinaria, sin pago de aranceles, desde la empresa maquiladora. Sin embargo, no por esta facilidad se tendrán que limitar estos contratos de submaquila a operaciones sencillas; pueden ser tan complejos como el nivel técnico de las empresas involucradas lo permita.

La figura de 'maquiladora por capacidad ociosa' es otra modalidad de 'externalización' de la subcontratación internacional, a través de la cual una empresa nacional se convierte parcialmente en maquiladora; este tipo de empresa puede ejercer su derecho como maquiladora de realizar importaciones temporales y, además, continuar trabajando como empresa nacional, con sus propias líneas de producción. A través de las 'operaciones de transferencia', las empresas maquiladoras puede comercializar los bienes intermedios y bienes de capital que importan temporalmente. También los programas de 'albergue' permiten recibir la administración de una planta extranjera bajo el cargo de una maquiladora.

Algunas de estas nuevas modalidades facilitan el establecimiento de cadenas productivas entre empresas transnacionales y empresas independientes en México, a través de las cuales estas últimas pueden empezar a exportar, directa o indirectamente, sus propios insumos y materias primas, además de sus servicios profesionales y el valor agregado por su mano de obra. Otras modalidades simplemente acercan los medios de producción y los contratos de trabajo a los productores nacionales, mientras que también hay modalidades que simplemente ponen la administración en manos mexicanas. Todo ello representa, en diferentes medidas, una contribución a la tarea de reconversión industrial del sector manufacturero nacional, que es especialmente valioso para las pequeñas y medianas empresas las cuales, por lo pronto, sólo pueden exportar a través de contratos con empresas extranjeras o empresas maquiladoras.

Las maquiladoras no sólo profundizarán su evolución hacia la subcontratación de procesos manufactureros más completos dentro de sucursales de las empresas transnacionales sino que establecerán cadenas productivas, hacia adelante y hacia atrás, que nunca se habían podido crear bajo el modelo sustitutivo de importaciones, y subcontratarán muchos diferentes tipos de servicios productivos entre los industriales nacionales, de manera que esta industria jugará un papel directo en la reconversión industrial de otras empresas mexicanas.

La relación que establece con otras empresas puede darse a muchos diferentes niveles, desde el más primitivo hasta el más sofisticado, desde la 'submaquila' de procesos intensivos de trabajo no calificado hasta la transferencia de procesos automatizados de manufactura de insumos industriales a otras sucursales. Pero no por ser más sofisticada la inversión extranjera directa en sucursales controladas por empresas

transnacionales resultará más benéfica para el desarrollo nacional que los procesos más sencillos, subcontratados a la industria nacional

Se reconoce que la 'externalización' de la subcontratación internacional traerá consigo otro conjunto de nuevos problemas: significa entrar en la parte más competitiva de la cadena productiva de la empresa transnacional, cuyo interés es conservar la mayor parte posible de las ganancias generadas a través de la subcontratación, abaratanado lo más posible el producto subcontratado. Puede tardar años hasta que las empresas nacionales encuentren la manera de mejorar el proceso productivo y adquieran una mayor capacidad de negociación; pero la primera fase de la externalización de la subcontratación es un paso que es necesario tomar si se va a llegar a los últimos estadios de desarrollo de la subcontratación.

Aun cuando se están integrando las economías, no se borra la distinción entre las sucursales de las empresas transnacionales y las empresas del país. Aunque el TLC no permite discriminar en contra de la inversión extranjera, el gobierno puede crear programas que ayuden más a la parte nacional de la subcontratación internacional, por medio de subsidios específicos al tipo específico de investigación básica y desarrollo tecnológico que requieren, por medio de la gestión de la información que requieren para exportar, por medio de subsidios al desarrollo de regiones deprimidas; asimismo, podría intentar negociar, dentro del espacio trilateral, nuevas categorías de subsidios 'no-accionables' en beneficio de productores del sector social o pequeños y medianos empresarios. Sin embargo, más allá de cualquier subsidio, la posibilidad de éxito de la subcontratación internacional en México dependerá de la respuesta de los empresarios mexicanos así como del desempeño general de la economía.

Puede parecer paradójico que México y Canadá hayan aceptado firmar el TLC con Estados Unidos, por la contradicción histórica que ha caracterizado sus relaciones con este país; pero es análogo a la manera en que, en el pasado, México ha enfrentado el riesgo de perder control político sobre su frontera norte, mediante la instrumentación de diferentes zonas libres y programas de industrialización conjunta, así como también en el caso de Canadá, es análogo a los programas de subcontratación en la rama automotriz y el Autopact que ese país ha tenido con Estados Unidos. La disyuntiva se resuelve con la modernización de la economía, aunque signifique cada vez mayor cercanía a Estados Unidos; la solución se facilita en la medida en que se norma la relación con reglas internacionalmente aceptadas.

En el Capítulo 3, La Política Salarial de las Maquiladoras, las series de datos sobre salarios y prestaciones en la industria maquiladora permiten hacer comparaciones, primero, hacia adentro de la industria maquiladora, entre su punto de partida y su situación actual. Se verifica un deterioro de 45 por ciento en el salario real durante dieciséis años consecutivos, entre 1977 y 1992, el cual se estabilizó en 1993. A pesar de este descenso, algunas maquiladoras empezaron a complementar el nivel de los salarios y sueldos con prestaciones sociales, adicionales a lo señalado por la Ley, a partir de 1988. Si se toman estas prestaciones sociales promedios en cuenta, en la medición del salario, resulta que la caída en el nivel real de las remuneraciones reales termina a partir de 1988.

Se podría tratar de establecer una relación, entre el hecho de que la caída en la remuneraciones se paró en 1988, y el inicio del período de 'apertura comercial', para así corroborar la parte de la hipótesis que se refiere al impacto positivo de la apertura comercial en las remuneraciones. El argumento sería que ciertas empresas maquiladoras aumentan las

remuneraciones en el rubro de prestaciones para no romper con los acuerdos salariales establecidos entre el conjunto de maquiladoras, porque a diferencias de aquellas que buscan la forma de recompensar a sus trabajadores, la mayoría de las demás maquiladoras aún no tienen nuevos procesos productivos ni nuevos requerimientos laborales.

Pero no sería un argumento contundente porque también se podrían suponer otras cosas, como por ejemplo que las prestaciones adicionales se destinaron, en su gran mayoría, a complementar los sueldos de los empleados de confianza de las maquiladoras y los salarios de sus técnicos de producción; o, que la práctica de otorgar mejores prestaciones no tiene relación alguna con el proceso productivo de la planta, porque no constituye exclusivamente una respuesta de aquellas maquiladoras que necesitan compensar a sus trabajadores por su creciente productividad, sino que es una práctica generalizada de sustituir aumentos salariales con prestaciones. Por tanto, el aumento en las prestaciones es digno de atención pero no hay que suponer que constituya una prueba definitiva de la hipótesis.

Las comparaciones entre la industria maquiladora y todo el resto del sector manufacturero demostraron una enorme y persistente discrepancia entre ambos, del orden de cien por ciento, tanto entre sus respectivos salarios como entre el nivel de sus prestaciones sociales; sin embargo, en materia de sueldos a empleados de confianza, el nivel es equivalente en ambas industrias. Más importante que haber mostrado el nivel absoluto de los salarios y sueldos en cada caso es el haber podido demostrar que la industria maquiladora no remunera mal a todos sus empleados sino solamente a los no calificados.

Este hallazgo permite asignar atributos de variable independiente al nivel técnico del trabajo realizado y atributos de variable dependiente al salario: concretamente, el salario 'base' que se paga en las maquiladoras no es algo que estas industrias hayan escogido

arbitrariamente sino que es lo que se suele pagar a la fuerza de trabajo no calificada, que es la requerida para los trabajos simples de ensamblaje. En la industria manufacturera, en cambio, el nivel mayor del salario corresponde al abanico de puestos de trabajo calificado y semicalificado que los procesos de transformación industrial requieren. Por otra parte, la igualdad de los sueldos a empleados de confianza en ambas industrias sirve como una especie de grupo de control que demuestra que la 'política salarial' de las maquiladoras no se impone independientemente del nivel de capacitación de la fuerza de trabajo; pagan sueldos tan altos a sus empleados de confianza como en la industria manufacturera nacional porque son los prevalecientes en el mercado de trabajo para ese nivel de calificación.

A pesar de haber demostrado que se paró la caída en el salario real de las maquiladoras (ya sea en 1988 o en 1992, según se midan remuneración total o sólo salarios), el hecho es que no se cerró la brecha salarial con la industria manufacturera nacional, porque la mejoría es mucho más pronunciada en la industria nacional, tanto en salarios como en prestaciones. El descenso que se anticipó en el salario manufacturero, a causa la creciente presión que la competencia extranjera ejerce sobre todos sus costos, pero aún cuando esto se dió, no fue duradero por el efecto de la reconversión industrial en la remuneración de la fuerza de trabajo. Esto no sólo subraya las diferencias de fondo, ya constatadas, entre estas dos industrias sino también apunta a algo no previsto de antemano cuando se formuló la hipótesis, utilizando la industria manufacturera como punto de referencia para la industria maquiladora.

La celeridad con que la manufactura nacional inició su recuperación salarial después del *shock* de 1982 hace descartar la idea de que la diferencia con respecto a la industria maquiladora se debe principalmente al grado de competencia o monopolio que enfrentan los

productos de estas industrias, porque a pesar de la creciente apertura comercial, aumentaron los salarios reales en la manufactura nacional. La recuperación en la industria manufacturera acentúa la lentitud de la reacción en la industria maquiladora y hace buscar la respuesta más bien en el tipo de proceso productivo, ensamblaje *versus* transformación, que es la característica que diferencia estas dos industrias. A su vez, la reacción en el rubro de salarios probablemente es resultado de un proceso de reconversión industrial que aumenta la productividad, ya sea por la intensificación del trabajo de aquellos obreros no despedidos en los primeros reajustes de la industria manufacturera, o como resultado de la introducción posterior de nuevas tecnologías de producción.

Lo único que se pudo hacer, a partir de las fuentes de información que se manejan en esta investigación, para indagar más a fondo sobre lo que está sucediendo hacia adentro de la industria manufacturera, fue desagregar las estadísticas de ambas industrias para explorar la comparación entre los salarios al nivel de ramas específicas. Este ejercicio ayudó a confirmar la hipótesis de este trabajo porque resaltó el hecho de que, donde hay mayores similitudes entre los procesos de producción realizados en las ramas correspondientes de ambas industrias, la brecha salarial se reduce, excepto cuando hay presencia notoria de sindicatos fuertes en la rama manufacturera; en cambio, donde hay mayores diferencias en los procesos productivos, se abre un verdadero abismo entre el nivel de salarios pagados en las mismas ramas de las dos industrias..

Después de demostrar que el nivel salarial es claramente inferior en las maquiladoras, en relación con el de las empresas manufactureras, y que sigue un patrón de comportamiento distinto, queda aún la tarea de buscar el punto de referencia que da pauta a la 'política salarial' de la industria maquiladora. Este es el motivo que da lugar a las

comparaciones con todos los grandes sectores de la economía, así como con el salario mínimo legal.

El gran sector de la industria manufacturera se define de manera mucho más amplia que la definición que se ha venido utilizando hasta ahora; en *Cuentas Nacionales* se incluye en él todos los establecimientos industriales, de tamaño micro, pequeño, mediano, o grande, y el nivel de sus remuneraciones incluye tanto el trabajo remunerado como no remunerado. Aún así, la manufactura sigue en una clase aparte de la industria maquiladora —compuesta por empresas transnacionales y nacionales, de tamaño mediano a grande— como ya se había visto y se vuelve a comprobar. Más bien, la industria maquiladora se ubica en el rango de los grandes sectores de la economía que se caracterizan por su carácter tradicional o informal —como son Comercio, Construcción, Servicios y Transportes— muy lejos de los demás sectores modernos de la economía; y esto no ha cambiado esencialmente a lo largo de los años.

De esta manera se puede afirmar que la ‘política salarial’ de la industria maquiladora es la de pagar salarios a sus trabajadores que son comparables con los que se acostumbra en los sectores tradicionales o informales de la economía.

También con respecto al rubro del salario mínimo legal, la industria maquiladora demostró su informalidad. A finales del sexenio de Luis Echeverría, cuando el salario mínimo real iba en aumento, las maquiladoras pagaban salarios promedios inferiores al mínimo, tanto durante esos años como los años inmediatamente posteriores; en cambio, en el sexenio de José López Portillo hubo una coincidencia bastante exacta entre estos dos salarios, tal vez debido a que los salarios mínimos reales iban en descenso. En cambio, después de la crisis de 1982, con la caída acelerada en el salario mínimo real que no paró

hasta 1993, el salario maquilador no tuvo más opción que ascender encima del mínimo pero no se liberó totalmente de su influencia rectora, distanciándose muy poco, en comparación con lo que sucedió en la industria manufacturera.

La explicación se encuentra en la naturaleza del trabajo realizado en las maquiladoras, ya que el trabajo sencillo de ensamblaje, que no requiere de la calificación previa, ha sido hasta ahora una característica definitoria del programa de las maquiladoras y es lo que permite homogeneizar salarios con otros sectores que también emplean básicamente mano de obra no calificada. Es irrelevante el hecho de que la industria maquiladora está compuesta, en su mayor parte, por grandes empresas extranjeras, que bajo el 'modelo sustitutivo de importaciones' solían pagar salarios altos, comparados con los del sector informal de la economía. La explicación de esta diferencia yace en el hecho de que estas nuevas empresas extranjeras no venden sus productos en el mercado nacional, protegido de la competencia extranjera, por lo que no pueden pagar sobresueldos y cobrárselo a los consumidores.

Al desagregar los datos sobre salarios mínimos al nivel de municipio, los resultados de la comparación con maquiladoras difieren por la influencia de factores locales. Por ejemplo, en un caso, resalta el impacto favorable del sindicalismo en los aumentos salariales; asimismo, las peculiaridades de los demás casos se explican en función de los movimientos bruscos que la CNSM realizó en el ajuste de los mínimos en los municipios fronterizos con el afán de unificarlos todos en una sola zona salarial. Cuando el criterio centralista no concordaba con la realidad del mercado de trabajo local, el salario pagado en las empresas maquiladoras se regía por el criterio local; de esta manera podría ubicarse ya sea sistemáticamente por abajo del mínimo regional, o girar en sentido contrario, para

compensar los movimientos de salario mínimo, según las condiciones del mercado de trabajo local.

Por lo tanto, se puede afirmar con un mayor grado de precisión que la 'política salarial' de las maquiladoras es pagar un salario competitivo, para mano de obra no calificado, dentro del marco de los mercados de trabajo locales.

En retrospectiva, se puede afirmar que lo peor de la industria maquiladora fue el estancamiento que caracterizó tanto el proceso productivo realizado en ella como el trabajo en sí. Ganar menos que en otras industrias manufactureras del sector formal no sería el peor escenario imaginable, siempre y cuando existiera la posibilidad de que capacitarse en el trabajo y así mejorar paulatinamente su remuneración. Sin embargo, el empleo ofrecido en la industria maquiladora no sólo pagaba muy poco sino que también enseñaba muy poco, por lo que las carreras de los trabajadores de esta industria se estancaron. En un país cuyo mercado de trabajo se caracteriza por la juventud e inexperiencia de la enorme mayoría de sus miembros, ofrecer trabajos sin futuro no es una solución.

Se sostiene que, para iniciar cambios significativos en la 'política salarial' de las empresas maquiladoras, se requiere primero profundizar los procesos de transformación manufacturera dentro de la industria maquiladora, para crear la necesidad de una gama de puestos de trabajo calificado y semi-calificado, entre el nivel de ensamblador y técnico de producción, que sería la base material de los aumentos salariales. El ensamblaje sofisticado, que utiliza tecnologías nuevas, no es base suficiente para permitir el aumento en el salario de los trabajadores porque reemplaza grandes números de trabajadores no calificados por máquinas de ensamblaje automatizadas, atendidas por un pequeño número de técnicos de producción. El hecho de que el TLC promueve la subcontratación de procesos

manufactureros representa un avance que debe traducirse en el mejoramiento de la 'política salarial' de las maquiladoras, por lo menos con respecto a lo que se paga en los sectores informales de la economía. Por eso, la clasificación de maquiladoras que más interesa para los fines de este trabajo no es la de maquiladoras tradicionales *versus* nuevas, sino la de ensamblaje *versus* manufactura.

En el capítulo 4, La Política Sindical de las Maquiladoras, se reconstruye la historia de una batalla frontal que se libró entre la industria maquiladora de Tijuana y los sindicatos oficiales. Éstos querían extender a las maquiladoras los usos y las costumbres sindicales que normaban las relaciones laborales en el sector formal de la industria manufacturera nacional, mientras que la industria maquiladora quería implantar nuevas prácticas para garantizar la flexibilidad y abaratamiento de su mano de obra. Los puntos nodales de este conflicto se expresaron en los contratos colectivos, mediante la sustitución de aquellas cláusulas que garantizaban los derechos laborales establecidos en la Ley y los conquistados por encima de este nivel, con nuevas cláusulas 'leoninas' por abajo de nivel establecido en la Ley; también, se expresaron en la desaparición de los viejos sindicatos que negociaron los contratos superiores y la aparición de nuevos nombres y firmas, de parte de sindicatos fantasmas que sólo existieron en el papel.

La 'política sindical' es, en realidad, una creación de las empresas maquiladoras que inventaron un nuevo tipo de sindicalismo 'de protección' para promover exclusivamente sus intereses frente a los trabajadores. Por ello, los contratos colectivos, firmados por los líderes de estos sindicatos, ejemplifican muy bien las necesidades de flexibilización del trabajo que la industria maquiladora reclamaba, así como su concepción de las nuevas

relaciones obrero patronales. Curiosamente, el viejo sindicalismo 'charro' resultó ser demasiado autónomo, para el gusto de las empresas maquiladoras, porque representaba la posición oficial del Estado bajo el 'modelo sustitutivo de importaciones' que, hasta cierto punto, era reivindicalista de nuevas prestaciones y aumentos salariales, aún cuando también era antidemocrático y corrupto.

El estudio de los contratos colectivos cubre un periodo de dieciseis años, de 1968 a 1983, que empieza desde los primeros años de la historia de la industria maquiladora y que termina justo cuando empieza la gran crisis, que estalló a finales de 1982. Esto permite ver todo el desenvolvimiento de la posición de la industria maquiladora, desde sus primeras manifestaciones cuando la tasa de sindicalización era bastante alta y cuando el tipo de prestaciones reflejaba las normas del sector formal de la industria manufacturera nacional, hasta el aniquilamiento total del viejo sindicalismo en las maquiladoras y la imposición de un nuevo sindicalismo hegemónico en Tijuana. Esta parte del estudio no cubre el periodo de la apertura comercial ni del TLC, de manera que permite dar cuenta de lo que sucedido antes, pero no después, del libre comercio.

Lejos de una evolución progresiva en el nivel de las prestaciones otorgadas en los contratos colectivos a lo largo de los años, en este estudio se demuestra que ha habido una regresión en las mismas, hasta llegar a extremos de ilegalidad. En los primeros periodos, todavía regía el viejo estilo de sindicalismo, en que se otorgaban prestaciones un poco por encima de la Ley, y en que la tasa de sindicalización aumentaba rápidamente; de haber continuado así, con la expansión de la industria maquiladora a principios de la década de los 1970, se hubiera generado un sindicalismo semejante al del resto de la industria

manufacturera nacional. Sin embargo, se reemplazó este sindicalismo con otro, a partir del periodo 1974-1975 que fue el parteaguas entre un estilo y el otro.

Algunos de los rasgos más típicos del nuevo sindicalismo 'de protección' incluyeron los siguientes derechos patronales: la suspensión individual o colectiva de la relación de trabajo, sin indemnización, en caso de interrupción en los contratos de trabajo, en el aprovisionamiento de la materias primas, en caso de riesgo de bancarota, o cualquier otra causa que de fuerza mayor o menor, avisado a los trabajadores con ocho horas de anticipación. Por otra parte, las empresas se reservaron el derecho de cambiar tanto el horario de trabajo como el día de descanso, de manera que desapareció la base para el pago de horas extras; también, el derecho de establecer la fecha en que los trabajadores tomen sus vacaciones anuales.

Los contratos solían hacer mención de cuotas y ritmos mínimos de trabajo, sin explicitarlos por escrito, para afirmar que cualquier reducción de la producción por abajo de dichas cuotas o ritmos preestablecidos durante el periodo de prueba eran causal de despido 'por engaño' y sin indemnización alguna. Asimismo, se encontraron contratos colectivos con vigencia de un año, con lugares en blanco para rellenar las fechas, con tabuladores salariales cuya vigencia era de dos años, etc.; asimismo, condiciones que justificaban a la empresa realizar descuentos de los salarios o aguinaldos, hacer pagos con retraso a los trabajadores, así como calcular prestaciones sobre la base del salario mínimo en vez del salario devengado.

Este estudio, rigurosamente documentado, ejemplifica de manera fehaciente los excesos que cometieron muchas de las maquiladoras con personal sindicalizado, cuando todo el poder se concentró de un sólo lado de las relaciones obrero patronales (aunque hay

que subrayar el hecho de que en la mayoría de las empresas maquiladoras su personal no está sindicalizado, por lo que no se puede saber si adoptaron o no estas prácticas). Lo encontrado rebasa cualquier expectativa razonable de lo que se podría definir como 'flexibilización' del trabajo. No puede considerarse elemento constitutivo de la modernidad acelerar el ritmo de trabajo y, a la vez, reducir los salarios y prestaciones. Moderno sería, más bien, la práctica de aumentar salarios en la medida en que aumente la productividad, pero esta medida brilló por su ausencia en los contratos colectivos de las maquiladoras.

Puede ser que los empresarios de Tijuana se hayan sentido justificados en la batalla que libraron con el viejo sindicalismo pero no deben estar satisfechos con estos resultados. Es irónico que en el 'modelo sustitutivo de importaciones' de México, que supuestamente era tutelar de los derechos laborales, les haya permitido a maquiladoras y autoridades estatales realizar este tipo de 'política sindical', que haya favorecido menos a sus trabajadores que en el 'modelo de industrialización para la exportación' en el sudeste asiático. Supuestamente este último se basó en el sacrificio de los trabajadores industriales pero, si bien no arrancó el proceso de industrialización con altos salarios, y hubo un periodo de espera o incluso de represión en algunos casos, las demandas obreras funcionaron como acicates que empujaron tanto a empresas como gobiernos a buscar técnicas más avanzadas de producción y contratos para productos más sofisticados que pudieran remunerar mejor a los trabajadores.

Lo que falta en las maquiladoras, además del cambio en el tipo de proceso productivo y de los requerimientos de calificación de la mano de obra, es un árbitro de algún tipo entre las partes obrero patronales. Tal vez la primera condición es la más importante, porque en una economía competitiva ya no puede haber aumentos salariales que no tengan

relación con la productividad, por lo menos no hasta absorber la reserva de este tipo de trabajador no calificado; pero aún cuando están justificados sobre la base de la productividad, difícilmente se materializarán sin la mediación de un sindicato u otro tipo de organización defensor de los derechos de los trabajadores.

La simple existencia de leyes laborales no es suficiente si las autoridades no se encargan de reforzarlas en la práctica. En este sentido, puede haber un cambio en el futuro no muy lejano, en parte por el acuerdo paralelo en materia laboral del TLC que ya ha revisado tres quejas relacionadas con problemas de sindicalización en las maquiladoras, sobre todo si no se enfoca como cruzada para sacar las empresas maquiladoras de México sino para mejorar el nivel de calificación y remuneración del obrero mexicano. El sindicalismo sigue siendo un instrumento indispensable en la gestión obrera, porque solas las empresas no actuarán más que en interés propio, deteniendo el aumento del salario a pesar de la creciente calificación de la mano de obra.

En el Capítulo 5, La Política de Empleo de las Maquiladoras, se demostró cómo la la fuerza de trabajo fue creada por una política deliberada de las empresas maquiladoras que escogieron sus trabajadores de un nuevo sector de la población que todavía no formaba parte del mercado del trabajo, y mucho menos de la oferta de "mano de obra sobrante a lo largo de la frontera norte" en el momento de iniciar el programa de la industria maquiladora. Más bien, esta 'política de empleo' fue diseñada *ad hoc* para complementar las necesidades particulares de la 'política salarial' y de la 'política sindical' de estas compañías; o sea, se escogió la fuerza de trabajo que más pudo tolerar salarios bajos y que menos supiera sobre el sindicalismo tradicional.

Las características de la fuerza de trabajo creadas por esta 'política de empleo' fueron: fuerza de trabajo femenina joven, con escolaridad relativamente alta y sin previa experiencia laboral. Esta combinación de características fue la óptima desde el punto de vista de estas empresas porque las jóvenes normalmente no tienen hijos, y sus obligaciones económicas con su familia paterna tienden a ser menores que las de otro tipo de trabajador. El no ser jefe de familia, independientemente del género, significa que tienen menos necesidad de conservar su empleo o de aumentar su salario; y la alta escolaridad, además de ser un indicador de capacidades básicas que las empresas buscan en un trabajador, lo es también de cierto nivel económico en la familia paterna.

La variable 'edad' no sólo se relaciona con el número de dependientes económicos, sino también con la productividad del trabajador y con su 'experiencia laboral'. La productividad de un joven o una joven es mayor que la de una persona grande cuando de trabajos no calificados o rutinarios se trata; la energía que puede derrochar es mucho mayor de lo que una persona mayor podría gastar sin cansarse. Además, los jóvenes por definición no pueden tener mucha experiencia previa en otros trabajos; su empleo evita tener que lidiar con obreros formados en otro ambiente laboral. Antes de emplearse en la industria de la maquila de exportación, estos trabajadores normalmente no han trabajado en otra industria y muy rara vez en otro tipo de labor. En consecuencia, las maquiladoras también se escapan de las negociaciones rigurosas sobre salarios y condiciones de trabajo a que están acostumbrados los trabajadores en otro tipo de industrias.

La piedra angular de esta 'política de empleo' es el tiempo tan corto que los trabajadores duran en sus trabajos, tiempo que resulta insuficiente para superar las barreras que significan la juventud o la inexperiencia. Es decir, al emplear la fuerza de trabajo más

inestable y despedirla después de un promedio de tres años, las empresas maquiladoras pueden renovar constantemente su fuerza de trabajo, para así conservar las características arriba mencionadas. Al principio la rotación de la mano de obra se garantizó a través de la 'política de empleo' que seleccionó la fuerza de trabajo más inestable; se perpetuó a través de una 'política sindical' que les desposó a los trabajadores de los derechos laborales que atañen a su permanencia en el trabajo; y posteriormente, se perpetuó a través de una 'política salarial' que no incentiva a la fuerza de trabajo a quedarse mucho tiempo en el mismo trabajo.

Estas características se conjugaron para conformar una fuerza de trabajo barata, productiva y dócil. Se empleó predominantemente a mujeres porque se les puede pagar menos que a los hombres, por trabajos al mismo nivel de calificación. La discriminación de género tiene sus raíces en la opresión institucionalizada en la sociedad de la mujer, que se reproduce dentro de la fábrica. También, se tiende a emplear a mujeres para los puestos menos calificados, y a hombres para los más calificados, a pesar de que las mujeres tienen mejor nivel educativo. Esto se aprecia claramente cuando, por ejemplo, se escoge a hombres para supervisar a mujeres; pero es menos obvio cuando los géneros se emplean en diferentes ramas de producción, con niveles muy diferentes de salarios basados en definiciones sociales de los diferentes grados de calificación.

Es difícil medir grados de calificación en ocupaciones que se relacionan tradicionalmente con un género u otro, sobre todo entre diferentes tipos de trabajos, porque el prejuicio hace que los de mujer parezcan no calificados, como en el caso de la costura por ejemplo. La 'política de empleo' de las maquiladoras saca ventajas de esta definición social de la calificación que refuerza la 'política salarial' y también la 'política sindical' de estas

empresas. Por ello no se sabe con exactitud cómo cambiará la 'política de empleo' cuando las maquiladoras empiesen a dar más entrenamiento a sus trabajadores: si entrenará a mujeres, pagándoles mejor que antes; si las reemplazarán con hombres; o si les seguirá pagando menos de lo que corresponde a su nivel de calificación. Tampoco se sabe la reacción que tendrán las mujeres jóvenes.

Después de salir de una maquiladora, estos trabajadores pueden emplearse de nuevo, una o dos veces, en otras maquiladoas; pero después de cierto tiempo, se enfrentan con el desempleo, porque ya no tienen las características necesarias para encontrar trabajo de nuevo en la industria maquiladora y porque esta 'oferta' de mano de obra no se calificó durante su estancia en la industria maquiladora, por lo que no es susceptible de ser empleada en otra rama industrial. De esta manera, personas que fueron atraídas al trabajo en las maquiladoras luego fueron expulsadas de esta industria, sin haber adquirido las calificaciones que podría ayudarles a encontrar trabajo en otro tipo de industria. En resumen, se movilizó a un nuevo sector de la población para participar en la fuerza de trabajo industrial sin ofrecerle una perspectiva de mejoría a mediano o largo plazo.

En la segunda sección sobre las condiciones de trabajo, se confirmaron muchas de las mismas condiciones señaladas en el capítulo anterior, pero esta vez los hallazgos no están limitados a las maquiladoras sindicalizadas sino que representan el universo total de las maquiladoras existentes en Tijuana en el momento de la encuesta. Por ello valdría la pena decir que se caracterizaron por no cumplir con los requisitos mínimos establecidos en la Ley Federal del Trabajo en materia de salarios y prestaciones. Cerca de la quinta parte de los trabajadores percibieron regularmente menos del salario mínimo, a pesar de que muchos de ellos solían trabajar tiempo extra. También, las empresas maquiladoras implementaron

nuevas formas de contratación que causaron una creciente inestabilidad en el empleo o una rotación más acelerada en el trabajo. Estas violaciones en el derecho de seguridad en el trabajo son tan graves como la subremuneración, porque la estabilidad es la precondition para las demás prestaciones legales.

Un factor determinante de las condiciones de trabajo era la rama de producción. Las empresas de ropa y las “diversas”, que normalmente pagan a destajo, son las que menos pagaban y más prolongaban la jornada. Esta subremuneración se dió en forma más velada en otros tipos de compañías; por ejemplo, en las empresas electrónicas, aparentemente no habia ninguna reducción en el nivel de remuneración, pero la cuota mínima de producción por trabajador iba en aumento. Estas empresas empezaron a despedir trabajadores por no cumplir con las nuevas cuotas de producción que iban en aumento en comparación con las cuotas de siempre.

Los dueños de las maquiladoras buscaron, de todas estas maneras, reducir el nivel de exigencia salarial de la fuerza de trabajo. Ésta era su ley. La situación en la industria maquiladora fue alarmante en el momento de la encuesta, no sólo porque se detectaron en ella graves fallas sino porque, también, se constató una tendencia hacia el empeoramiento de estas condiciones de trabajo. Esto concordó también con los hallazgos relacionados con la ‘política salarial’ y en la ‘política sindical’ de las maquiladoras en la misma época. Aun si las condiciones de trabajo en las maquiladoras fueran ideales, si tendieran a deteriorarse, habria motivo serio de preocupación; pero en la industria maquiladora las condiciones de trabajo estaban muy lejos de ser ideales y el hecho de que se estaban empeorando dio lugar al repudi generalizado de la industria maquiladora.

En síntesis, se ha demostrado que existe una relación, entre el proteccionismo y la 'política laboral' regresiva de la industria maquiladora, y con ésto se refuta la noción de que estas empresas constituyen un ejemplo de libre comercio que, con la ratificación del TLC, supuestamente reproduciría sus males a escala continental. En vez de continuar a la deriva como estuvo la industria maquiladora dentro del 'modelo sustitutivo de importaciones' (condicionada al estancamiento técnico, la contención salarial y, por lo menos en el caso de Tijuana, a un enfrentamiento sindical estéril) la prospectiva es de transformarse a sí misma y también a otras industrias nacionales que no tienen la capacidad de insertarse por sí sólas en el nuevo 'modelo de integración económica'. Lejos de ser un callejón sin salida, cuyos procesos de ensamblaje no requieren de la capacitación de sus trabajadores, la subcontratación internacional se convierte en sede de procesos de transformación manufacturera que resultan perfectamente compatibles con nuevas políticas salariales y sindicales que ligen aumentos en la productividad con aumentos en el bienestar de los trabajadores.

## BIBLIOGRAFÍA

ABREU, Alonso, Manuel COCCO, Carlos DESPRADEL, Eduardo GARCIA MICHAEL y Arturo PEGUERO. Las Zonas Francas Industriales: El éxito de una política económica. Santo Domingo: Centro de Orientación Económica, 1989.

AHEDO, Carlos, "Más allá de la fianza de importación temporal", en Industria Maquiladora II, Close-Up, Segumex, México, 1989.

ALONSO, J. A. Mujeres, Maquiladoras e Industria Doméstica. Mexico City: Siglo Veintiuno Editores, 1991.

American Apparel Manufacturers Association (AAMA). Flexible Apparel Manufacturing. Arlington, Va.: Technical Advisory Committee, AAMA, 1988.

AMIN, Samir. El Capitalismo Periférico, México, Nuestro Tiempo, 1974, 259 p. (Colecc. Desarrollo)

AMIN, Samir. El Desarrollo Desigual. Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico, Barcelona, Fontanella, 1974, 427 p.

AMOZURRUTIA, J., "Ahorro de las empresas maquiladoras por empleo de mano de obra mexicana", en Bernardo González-Aréchiga y Rocío Barajas, comps., Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional, El Colegio de la Frontera Norte y la Fundación Friedrich Ebert, Tijuana, B.C., 1989.

AMOZURRUTIA, Jesús H., "La generación de empleo por maquiladoras en México y los ciclos económicos de Estados Unidos 1978-1985", en Estudios Fronterizos, vol. 6, núm. 15-16, enero-abril/mayo-agosto, 1988, pp. 111-148.

AMSDEN, A.H. "The State and Taiwan's Economic Development". En EVANS, P.B., D. RUESCHEMEYER, y T. SKOCPOL (eds.) Bringing The State Back In. Cambridge, Cambridge University Press, 1985, pp.78-106..

AMSDEN, A. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization, New York, Oxford University Press, 1989.

AMSDEN, A.H. "Third world industrialization. "Global Fordism" or A new model?". New Left Review. 182, 1990, pp.5-31.

ANDERSON, Joan B. "Female Participation and Efficiency in Mexican Electronic and Garment Assembly Plants" en Campo Libre 2 (winter/spring): 87-96, 1986.

- ANDERSON, Joan B., "Size Efficiency and Profitability: Empirical Evidence from Mexican Assembly Plants", en Journal of Borderlands Studies, vol. 2, núm. 2, invierno, 1988.
- APPELBAUM, Richard P. y Jeffrey HENDERSON (eds.) States and Development in The Asian Pacific Rim. Newbury Park/London/New Delhi, SAGE Publications, 1992, 320p.
- APPELBAUM, R. y G. Gereffi. "Power and Profits in the Apparel Commodity Chain" en Bonacich et al. (eds) Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim, Temple University Press, Philadelphia (1994) pp. 43-62
- APTER, David E. Rethinking Development, Modernization, Dependency and Postmodern Politics. Newbury Park, Beverly Hills, London, New Delhi, Sage Publications, Inc., 1987, 326p.
- AQUINO, A, "Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures", en Weltwirtschaftliches Archiv, núm. 2, 1978.
- ARBITMAN, Jaime, Richard Bernier, J. Chris Dobken y Steven N. Rosenberg, "Ventas mexicanas a la industria maquiladora", en Industria Maquiladora, Banamex, ASI, AMPIP, 1988.
- ARENAL, Sandra. Sangre joven. La maquiladora por dentro. Editorial Nuestro Tiempo, México, 1986.
- ARRIGHI, Giovanni y Jessica Drangel. "The Stratification of the World-Economy. An exploration of the semiperipheral zone". Review 10, 1 (Summer): 1986, pp.9-74.
- ARRIGHI, Giovanni. "The Developmentalist Illusion. A reconceptualization of the semiperiphery", en William G., Martin, ed. Semiperipheral States in the World-Economy, Westport, CT:Greenwood Press, 1990, pp.11-42.
- ARTEAGA G., A., J. Carrillo, y J. Micheli T., Transformaciones Tecnológicas y Relaciones Laborales en la Industria Automotriz. México: Fundación Friedrich Ebert/Colef, 1989.
- ASIAN PRODUCTIVITY ORGANIZATION. Linkage Effects and Small Industry Development: Symposium on linkage between large and small industries. Tokyo/Japan:Monograph Series, 1986.
- ATKINS, Al. "The Texas-Mexico Twin Plants System: Industry and Item 807.00 of the United States Tariff Schedules" en Texas Tech Law Review 16:963-987, 1985.
- AVANCSO. El Significado de la Maquila en Guatemala: Elementos para su comprensión. Guatemala City, 1992.
- BAGNASCO, Arnoldo, "Mercado y mercados de trabajo" en Sociología del Trabajo, núm.6, Madrid, 1989.
- BAKER, G., "Costos sociales e ingresos de la industria maquiladora", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, Octubre 1989, pp. 893-907.

- BAKER, G. y Ellwyn R. Stoddard, "Mexican Labor is Not Cheap", Río Bravo 1(1) 1991, p. 7-26.
- BAKER, G. y Ellwyn R. Stoddard, "Rejoinder and Critical Commentary of 'Mexican Labor is Not Cheap.'" Río Bravo 1 (2), 1992, p.p. 126-132.
- BALASSA, B. Newly Industrializing Countries in the World Economy. N.Y.:Pergamon, Elmsford, 1981.
- BANCOMEXT Y SECOFI. Insumos, partes y componentes que requiere la industria maquiladora. México, agosto 1988 (11 volúmenes).
- BARAJAS ESCAMILLA, Rocío, Reestructuración industrial: subcontratación internacional, cambio tecnológico y flexibilidad en la maquiladora. Estudios Fronterizos 23, 1992, p.p. 33-54.
- BARAJAS ESCAMILLA, Rocío, "Hacia un cambio estructural en la industria maquiladora de exportación en México", en Frontera Norte, vol. 1, núm. 1, Enero-Junio 1989, pp. 195-209.
- BARAJAS ESCAMILLA, Rocío, comp. "Complejos Industriales en el sur de Estados Unidos y su Relación con la Distribución Espacial y el Crecimiento de los Centros Maquiladores en el Norte de México". En GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y en su Las Maquiladoras. Ajuste estructural y desarrollo regional. Tijuana, B.C., Fundación Friedrich Ebert, 1989. pp.67-104.
- BARAJAS ESCAMILLA, Rocío y Alarcón, Diana, El empleo y sus condiciones en el sector industrial maquilador en la frontera norte y el TLC, Tijuana, Colef (Documento interno), 1991.
- BARAJAS ESCAMILLA, Rocío y Carmen Rodríguez C., Mujer y trabajo en la industria maquiladora de exportación. Fundación Friedrich Ebert, México, 1989. (Cuaderno de trabajo núm. 22)
- BARKIN, David. "Crisis, tecnología y transformación industrial en la frontera norte" Campo Libre 2 (winter/spring):97-106, 1984.
- BARRAZA, José Luis, "Las operaciones de albergue en la industria maquiladora", en Industria Maquiladora II, Close-Up, Segumex, México, 1989.
- BARRESEN, D. "México's Assembly Program. Implications for the United States" en Texas Business Review, November, 1981, pp. 253-257.
- BARRET, Richard y Soomi CHIN. "Export-oriented industrializing states in the Capitalist World-System. Similarities and differences". En DEYO, Frederic (ed.) The Political Economy of the New Industrialism. Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1987.

- BARTLETT, Christopher A. y Sumantra GHOSHAL. Managing Across Borders, The Transnational Solution. Boston, Massachusetts, Harvard Business Scholl Press, 1989, 274 p.
- BECERRA, Javier F. "El Sistema de Control de Cambios Aplicable a Empresas Maquiladoras". En Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. Maquiladoras. Su estructura y operación. México, Publicaciones IMEF, 1986, 143 p.
- BELLO, Walden y Stephanie ROSENFELD. Dragons in Distress. San Francisco, Institute for Food and Development Policy, 1990.
- BENSUNSAN AREOUS, Graciela (coord.). Las Relaciones Laborales y el Tratado de Libre Comercio. (México: Friedrich Ebert Stiftung, FLACSO, UAM Xochimilco, Miguel Angel Porrúa), 1992, pp.269.
- BERGGREN, C. "Lean Production- The End Of History?", Work, Employment, and Society, 7 (2), 1993, pp. 163-188.
- BETTWY, Samuel. "Mexico's Development: Foreign Trade Zones and Direct Foreign Investment." Comparative Juridical Review 22:49-66, 1985.
- BHAGWATI, Jagdish. Protectionism. Cambridge/London, The MIT Press, 1988, 147 p.
- BLANCO Mejía, José. "La maquila no puede ser base del desarrollo industrial." en Economía Informa 110 (November):13-16, 1983.
- BLOCK, Fred. Postindustrial Possibilities. A critique of economic discourse, Berkeley, University of California Press, 1990.
- BOBBIN CONSULTING GROUP. "Sourcing: Caribbean Option", Columbia, SC:Bobbin Consulting Group, 1988.
- BORTZ, JEFFREY, El salario en México. Ed. El Caballito, México, 1986, p. 198.
- BORTZ, Jeffrey. "La industrialización y el mercado de trabajo en México: 1930-1989" en Investigación Económica, Num. 195, 1991.
- BRANNON, JEFFERY T. AND G. WILLIAM, LUCKER, "The Impact of México's Economic Crisis on the Demographic Composition of the Maquiladora Labor Force" en Journal of Borderlands Studies, Vol. IV, (Spring), Núm. 1, pp. 39-70,1989.
- BRENNER, R. y M. Glick. The Regulation Approach: Theory and History. *New Left Review* 188, 1991, p.p. 45-119.
- BROAD, Robin y John CAVANAGH. "No More Nics". Foreign Policy. 72, Fall, 1988.

- BROOK, Kathleen. "Patterns of Labor Force Participation in the U.S.-Mexico Border Region: 1970 and 1980" en Journal of Borderlands Studies 1 (spring):109-132, 1986.
- BROTHERS, Dwight S. y Adele E. WICK, eds. Mexico's Search for a New Development Strategy. Boulder, San Francisco, London, Westview Press Inc., 1990, 378 p.
- BROWN, F. y L. Domínguez. Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación. Comercio Exterior 39 (3), 1989, p.p. 215-223.
- BUCKLEY, P.J. & M. Casson, "A Theory of Cooperation in International Business" in Cooperative Strategies in International Business, F.J. Contractor and P. Lorange, eds., Lexington Books, Lexington, Massachusetts, 1988, pp. 31-53.
- CAPELLO, Héctor M. "Requerimientos de Recursos Humanos Calificados de las Maquiladoras en Tamaulipas". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, 1988, pp. 113-126.
- CARRILO V., Jorge. "Mercados de trabajo en la actividad maquiladora", Reporte de Investigación. Secretaría del Trabajo y Previsión Social y El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1990.
- CARRILLO V., Jorge. 1985 "La frontera norte y el movimiento obrero en la industria maquiladora." Economía Informa 24 (January):32-45
- CARRILLO V., Jorge y Jorge, SANTIBAÑEZ R. Rotación de Personal en las Maquiladoras de Exportación en Tijuana. México, STPS Subsecretaría B y el Colegio de la Frontera Norte, 1993, 95p.
- CARRILLO V., Jorge, coord. Condiciones de Empleo y Capacitación en la Maquiladoras de Exportación en México. México, Secretaría del Trabajo y Previsión Social Secretaría B/ El Colegio de la Frontera Norte, 1993, 258 p.
- CARRILLO V., Jorge. "Conflictos laborales en la industria maquiladora de exportación" en Comercio Exterior 36 (January): 46-57, 1986.
- CARRILLO V., Jorge. "Maquiladoras: Industrialización fronteriza y riesgos de trabajo. El caso de Baja." en Economía: Teoría y Práctica, autumn, 1983, pp.97-132.
- CARRILLO V., Jorge. Mercados de trabajo en la Industria Maquiladora de Exportación. Síntesis del reporte de investigación. Secretaría del Trabajo y Previsión Social Subsecretaría B/ El Colegio de la Frontera Norte, México, 1991, 95 p.

CARRILLO V., Jorge (comp.). Reestructuración industrial: Maquiladrosas en la frontera México-Estados Unidos. México, Consejo Nacional para la cultura y las Artes y Colegio de la Frontera Norte, 1989, 429 págs.

CARRILLO V., Jorge. "Las maquiladoras en el TLC: Integración complementaria a competencia desigual", en Trabajo, Sociedad, Tecnología y Cultura, invierno-primavera, 1991, pp. 52-61.

CARRILLO V., Jorge. Calificación y trabajo en la industria automotriz. *Estudios Demográficos y Urbanos* 3 (3), 1988, p.p.453-477.

CARRILLO V., Jorge. "Calidad con consenso en las maquiladoras: Asociación factible?", en Frontera Norte, vol. 1, núm. 2, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1989.

CARRILLO V., Jorge. "Transformaciones en la industria maquiladora de exportación: ¿Una nueva fase?", en Cuadernos Semestrales, CIDE, México, núm. 20, (2do semestre de 1986): 165-194.

CARRILLO V., Jorge. Dos Décadas de Sindicalismo en la Industria Maquiladora de exportación. Examen en las ciudades de Tijuana, Juárez y Matamoros. Miguel Angel Porrúa UAM, 1994, 269 P.

CARRILLO V. Jorge y Oscar, F. CONTRERAS. "Calificación y Reestructuración Industrial. Examen de la Industria Maquiladora". En Frontera Norte, 4 (8) jul-dic 1992: pp.49-78.

CASSON, M.C., "Transaction Costs and the Theory of the Multinational Enterprise" in New Theories of the Multinational Enterprise, A.M. Rugman, ed., Croom Helm, London, 1982, pp. 24-54.

CASTELLS, Manuel, Goh LEE, R. Yin-wang KWOK. The Shek Kip Mei Syndrome: Economic Development and Public Housing in Hong Kong and Singapore. London, Pion, 1990.

CASTELLS, Manuel. "Four Asian tigers with a dragon head. A comparative analysis of the State, economy, and society in the Asian Pacific Rim". En APPELBAUM, Richard P. y Jeffrey HENDERSON (eds.) States and Development in The Asian Pacific Rim. Newbury Park/London/New Delhi, SAGE Publications, 1992, pp.27-32.

CASTELLS, Manuel. "The New Industrial Space: information-technology manufacturing and spatial structure in the United States". En STERNLIEB, George y James W. HUGHES (eds.) America's New Market Geography. New Brunswick,NJ:Center for Urban Policy Research, Rutgers University, 1989, pp.43-99.

CASTELLS, Manuel y Laura D'Andrea Tyson, "El impacto creciente de la revolución tecnológica", en Perspectivas Económicas, núm. 70, Estados Unidos, pp. 18-24.

CASTILLA RAMOS, Beatriz, "La industria maquiladora en Yucatán: un nuevo proyecto de incorporación al proceso de transnacionalización de la economía", Reporte inédito, Unidad de Ciencias Sociales-CIR Universidad Autónoma de Yucatán, 1988.

CASTILLO, Victor M. y Ramón de Jesús RAMIREZ ACOSTA. "Restructuring Manufacturing: Mexican Maquiladoras and East Asian EPZs in the Presence of the North American Free Trade Agreement". En DIRLIK, Arik (ed). What is in a R?I?M. Critical perspectives on the pacific region idea. Boulder/San Francisco/Oxford: Westview Press, 1993, p. 69-88.

CAVAZOS FLORES, Baltasar. "El Derecho Mexicano del Trabajo y las Maquiladoras". En Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. Maquiladoras. Su estructura y operación. México, Publicaciones IMEF, 1986, 143 p.

CLINE, William, Informatics and Development: Trade and Industrial Policy in Argentina, Brazil and Mexico. International Economics Inc., Washington, 1987.

CLINE, William. The Future of World Trade in Apparel, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1987.

COHEN, S.S. and J. Zysman, "Why Manufacturing Matters: The Myth of the Post-Industrial Economy" en California Management Review, Spring, 1987, pp. 9-26.

Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, Secretaría de Estado de Industria y Comercio. Cantidad de Empresas Operando en las Diferentes Zonas Francas del País a Marzo de 1992. Santo Domingo, Dominican Republic, 1992.

CONTRERAS, Oscar. Flexibilidad laboral en la industria maquiladora. *El Correo Fronterizo* 5 (4), 1990, p.p. 6-7.

CORDON, W. M. y J. Peter Neary, "Booming Sector and the Industrialization in a Small Open Economy" en Economic Journal, vol. 92, dic. 1982.

CORTÉS, Fernando y Rosa María RUBALCAVA. "Desocupados precoces: ¿otra cara de la maquila?". Estudios Sociológicos. XI (33), sep-dic 1993: 695-724.

CUMINGS, B. "The origins and development of the Northeast Asian political economy: Industrial sector, product cycles and political consequences". En DEYO, F.C. (ed.) The Political Economy of the New Asian Industrialism. Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1987, pp.48-83.

CUMINGS, Bruce. "Rimspeak; or, The Discourse of the Pacific Rim". En DIRLIK, Arik (ed). What is in a R?I?M. Critical perspectives on the pacific region idea. Boulder/San Francisco/Oxford: Westview Press, 1993, p.29-47.

CURRIE, Jean. Export Processing Zones in the 1980s. Special Report No.190, London:Economic Intelligence Unit, 1985.

CURRY, James. "The flexibility fetish: a review essay on flexible specialization". Capital and Class. 51 (Summer):1993: 49-76.

CYPHER, James M. State and Capital in Mexico. Development Policy Since 1940. Boulder, San Francisco y Oxford, Westview Press, 1990, 220 p.

CHEN, Tun-jen y Stephen Haggard, Newly Industrializing Asia in Transition, Institute of International Studies, University of California, Berkeley, 1987, pp. 4-7 ¿¿??

CHEN, Xiangming. "China's Growing Integration with the Asia-Pacific Economy". En DIRLIK, Arik (ed). What is in a RIM. Critical perspectives on the pacific region idea. Boulder/San Francisco/Oxford:Westview Press, 1993, p.89-120.

DATTA-CHAUDHURI M. "The Role of Free Trade Zones in Employment Creation and Industrial Growth in Malaysia". En LEE L. (ed.) Export Processing Zones and Industrial Employment in Asia. ARTEP, Bangkok, 1984, pp.69-94.

DAUHAIJE, Andrés, Elizabeth RILEY, Rita MENA y Jose A. GUERRERO. Impacto Económico en las Zonas Francas Industriales de Exportación en la República Dominicana. Santo Domingo:Fundación Economía y Desarrollo, 1989.

DÁVILA Flores, Alejandro. "La industria maquiladora." en Comercio Exterior 37 (November): 945-949, 1987.

DAVILA, Alejandro, "Liberalización económica y estabilidad del sector externo en México", en La búsqueda de alternativas. Ed. E. C.P., México, 1990.

DAVIS, Reginald L., Industria Maquiladora y Subsidiarias de Co-Inversión: Régimen Jurídico y Corporativo, México, Cárdenas Editor, 1985, Págs. 550.

DE LA GARZA TOLEDO, E., y M. Leyva. Reestructuración productiva y crisis del sindicalismo en México. In P. Castro (coord.) Las políticas salinistas: balance a mitad del sexenio (1988-1991), 1993, p.p. 71-90. México: UAM, UNAM.

DE LA GARZA TOLEDO, E. México: ¿Desindustrialización o reconversión? In J. Blanco y G. Guevara Niebla (coords.) Universidad nacional y economía, México, UNAM, Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades, 1990, p.p. 121-162.

DE LA O, María Eugenia y Cirila, QUINTERO. "Sindicalismo y Contratación Colectiva en las Maquiladoras Fronterizas. Los Casos de Tijuana, Ciudad Juárez y Matamoros". En Frontera Norte, 4 (8) jul-dic 1992: 7-48.

DE LOS ANGELES POSAS, M. Industrial Restructuring in Mexico: Corporate Adaptation, Technological Innovation, and Changing Patterns of Industrial Relations in Monterrey. San Diego: Monograph Series, 38, Center for U.S.- Mexican studies, University of California, 1993.

DEL CAMPO MARTINEZ, Manuel, "Transferencia de tecnología en la industria maquiladora" en Ciencia y Desarrollo, vol. 13, núm. 78, enero-febrero, 1988, pp. 126-136.

DEL CASTILLO, Gustavo 1987 "México, el GATT y la Cuenca del Pacífico". El Cotidiano, número especial 1, pp. 42-45.

DEL CASTILLO, Gustavo, "El subdesarrollo mexicano, la maquila y el GATT: La música del Tango de Rosa Luxemburgo", en Bernardo González Aréchiga y Rocío Barajas, op.cit., 1989, pp. 227-234.

DENMAN, C., "La salud de las obreras de la maquiladora: el caso de Nogales, Sonora", en Crisis, conflicto y sobrevivencia. Estudios sobre la sociedad urbana en México. Guillermo de la Peña, Juan Manuel Durán, Agustín Escobar y Javier García de Alba, comps., Universidad de Guadalajara/CIESAS, México, 1990.

DENMAN, C., "Tiempos modernos: trabajar y morir (tóxicos en la maquiladora)", en Modernización y legislación laboral en el noroeste de México. Felipe Mora y Víctor Manuel Reynoso, coords., El Colegio de Sonora, La Universidad de Sonora y Fundación Friedrich Ebert, Sonora, 1990.

DERIAN, Jean-Claude. America's Struggle for Leadership in Technology. Cambridge, Mass./London, The MIT Press, 1990, 309 p.

DETOUZOS, Michael, Richard Lester y R. Solow. Made in America New York, Harper Books, 1989.

DESTLER, I.M. American Trade Politics. System Under Stress, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1986.

DEYO, F.C. Beneath The Miracle. Labor subordination in the New Asian industrialism. Berkeley, University of California Press, 1989.

DEYO, Frederic C. "State and labor. Modes of political exclusion in East Asian development". En DEYO, Frederic C. The Political Economy of the New Asian Industrialism. University Press, 1987.

DEYO, Frederic. "Industrialization and the Structuring of Asian Labor Movements: The 'Gang of Four'." En M. HANAGAN y C. STEPHENSON (ed.) Confrontation, Class Consciousness, and the Labor Process, Westport, Conn.:Greenwood Press, 1986.

- DICKEN, Peter. Global Shift. The internationalization of economic activity, 2d. ed., New York, The Guilford Press, 1992.
- DILLMAN, C. "Assembly Industries in Mexico: Contexts of Development." en Journal of Inter-American Studies and World Affairs 25 (February): 31-58, 1983.
- DOBKEN, J. Chris, "Proveedores mexicanos como exportadores indirectos de maquila", en Industria Maquiladora II, Close-Up, Segumex, México, 1989.
- DOERINGER, Peter B. y Michael J. Piore, Mercados internos de trabajo y análisis laboral, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985, p. 39.
- DOHSE K., Jurgens Ulrich y Malsh Thomas. "From "Fordism" to "Toyotism"? The Social Organization of the Labor Process in the Japanese Automobile Industry" Politics and Society, 14 (2), 1985, pp. 114-146.
- DOMÍNGUEZ, Lilia, Microelectronics-Based Innovations and Employment in Mexican Industries, Working Paper, World Employment Programme Research, WEP2-22 WP, 183, Jan. 1988.
- DOMÍNGUEZ, Y., J. La economía mexicana: ¿Hacia la maquilación? en Investigación Económica 54 (209), 1994, p.p. 203-248.
- DONAGHU, M.T. y R. BARFF. "Nike just did it: international subcontracting and flexibility in athletic footwear production", Regional Studies, 24 (6) 1990: 537-552.
- DORFMAN, P. y J. Howell. Management Practices and Personnel Policies of the Maquiladoras: A Cooperative Manufacturing Effort between the United States and Mexico. (Las Cruces, N.M.: Center for Business Services, New Mexico State University) 1983.
- DORNBUSCH, Rudiger, US-Mexico Free Trade: Good Jobs at Good Wages, Testimony Before the Subcommittee on Labor-Management Relations and Employment Opportunities, Committee on Education and Labor, U.S. House of Representatives, Massachusetts Institute of Technology, abril 30 de 1991.
- DRISCOLL DE ALVARADO, Barbara y Mónica C., GAMBRILL, eds. El Tratado de Libre Comercio. Entre el viejo y el nuevo orden. 1a ed., México, D.F., CISEUA, 1992, 283 p.
- DRUCKER, P.F., "Production Sharing, Concepts and Definitions" en Journal of the Flagstaff Institute, January, 1979, pp. 2-9.
- DRUCKER, Peter F., "Las paradojas del desarrollo económico" en Perspectivas Económicas, 1989, pp. 74-79.

DRUCKER, Peter. Managing in Turbulent Times (London: Heineman) 1980.

DUNNING, J.H., "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach" in The International Allocation of Economic Activity, B. Ohlin, P. Hesselborn and P.M. Wijkman, eds., Holmes & Meier, New York, 1977, pp. 395-418.

DUNNING, John H. y George Norman. "Intra-industry Production as a Form of International Economic Involvement. An exploratory analysis". En ERDILEK, Asim, ed. Multinationals as Mutual Invaders. Intra-industry direct foreign investment. New York, St. Martin's Press, Inc., 1985, pp. 9-28.

EDWARDS, Chris y JOMO, K.S. "Policy Options for Malaysian Industrialisation". En Industrialising Malaysia. Policy, performance, prospects. London/New York:Routledge, 1993, pp.316-334.

EDWARDS, Chris. "State Intervention and Industrialisation in South Korea: Lessons for Malaysia". En JOMO, K.S. (ed.) Industrialising Malaysia. Policy, performance, prospects. London/New York:Routledge, 1993, pp.302-315.

EHRENTHAL, David y Joseph Newman. "Explaining Mexico's Maquila Boom" en SAIS Review, winter-spring, pp. 189-211, 1988.

ELSON, Diane, and Ruth Pearson 1981 "Nimble fingers Make Cheap Workers: An Analysis of Women's Employment in Third World Export Manufacturing". Feminist Review, spring, pp. 87-107.

ENCARNATION, Dennis J. Rivals beyond Trade. America Versus Japan in Global Competition. Ithaca and London, Cornell University Press, 1992, 222 p.

EPA-SEDUE, The Maquiladora Industries: Hazardous Waste Management Manual. Primera edición, U.S./Mexico Hazardous Waste Working Group, Noviembre 1989, distribuido por el Border Trade Alliance y La Asociación Nacional de la Industria Maquiladora.

ERNST, Dieter, y David C. O'CONNOR. Technological Capabilities, New Technologies and Newcomer Industrialization. An agenda for the 1990's. Paris, OECD Development Centre, 1990.

ESTADOS UNIDOS MEXICANOS, Poder Ejecutivo Federal. Plan Global de Desarrollo 1980-1982, México:Secretaría de Programación y Presupuesto, Talleres gráficos de la Nación, 1980, 543p.

ESTALL, R. "Stock Control in Manufacturing. The Just in Time System and its Locational Implications, Area 17 (2), 1985, pp. 129-133.

ESTRADA, Leobardo F. y Victor M. Castillo. "Asian Export Industries in the Northern Mexico Border: Impactions for the integration of Mexico-United States". (UC MEXUS Critical Issues Program, en prensa).

FAJNZYLBBER, F. "Some Reflections on South-east Asian Export Industrialization". CEPAL Review, December, 1981.

FAJNZYLBBER, F. *Unavoidable Industrial Restructuring in Latin America*. Durham: Duke University Press, 1990.

FAJNZYLBBER, Fernando. "Reflexión sobre las especificidades de la industrialización de América Latina". En MINIAN, Isaac, ed. Transnacionalización y Periferia Semindustrializada. México, D.F., CIDE, 1984, p. 179-196.

FATEMI, Khosrow. U.S.- Mexican Economic Relations , Prospects and Problems, New York, Westport, Connecticut, London, Praeger, 1988, 223 p.

FERNÁNDEZ KELLY, P. Mexican Border Industrialization, Female Labor Force Participation, and Migration. En J. Nash y P. Fernández Kelly (eds.) *Women, Men, and the International Division of Labor*, Albany: State University of New York Press, 1983, p.p.205-223.

FERNANDEZ SANTIESTEBAN, José Luis. "Un análisis de la Política de Industrialización Fronteriza en el Período 1965-1979". En Estudios Fronterizos. Reunión de Universidades de México y Estados Unidos. México, ANUIES, 1981, pp. 147-162.

FERNÁNDEZ, Raúl. *The Mexican Border Región: Issues and Trends*, Indiana, University of Notre Dame Press, 1989.

FIGUEROA Ramírez, Silvia Leticia y Ana María Aviles Muñoz. "Faldas tras las máquinas" en Ser Ahí en el Mundo (Revista de Divulgación Científica de la Universidad Autónoma de Baja California), February-March, pp.53-59.

FISHLOW, Albert. "Latin American failure against the background of Asian success". The Annals. 505, septiembre 1989, pp.117-28.

FLEURY, A. y J. HUMPHREY. Human Resources and the Diffusion and Adaptation of New Quality Methods in Brazilian Manufacturing. Brighton, IDS, Research Report, No.24, 1991.

FLORES, A. Componentes del crecimiento económico de la industria manufacturera de la región fronteriza del noreste de México en A. Flores (coord.) *TLC: Impactos en la frontera norte*. México: UNAM, 1993.

FLORES, Benito. "The Future of Mexico's Maquiladora Industry." Southwest Journal of Business and Economics 5 (fall):1-17, 1987.

FROBEL, Folker, J. Heinrich y Otto Kreye, La nueva división internacional del trabajo. Siglo XXI, México, 1978.

FUENTES FLORES, Noé Aarón. "La Adhesión de México al Acuerdo General de Aranceles y Comercio y su Efecto sobre la Industria Maquiladora". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, mayo 1988, pp.183-198.

GAMBRILL, Mónica Claire. "Sindicalismo en las maquiladoras de Tijuana: Regresión en las presentaciones sociales". En CARRILLO, Jorge, comp. Reestructuración Industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos. México, D.F., Dirección General de Publicaciones, 1986. pp.183-220.

GARY, Gereffi y Donald L. WYMAN (eds). Manufacturing Miracles: Paths of industrialization in Latin America and East Asia. Princeton:Princeton University Press, 1990.

GEORGE, Edward. 1990. What Does the Future Hold for the Maquiladora Industry? In K. Fatemi (ed.) The Maquiladora Industry: Economic Solution or Problem? 219-234. New York: Praeger.

GEORGE, Edward, "Impact of the Maquilas on Manpower Development and Economic Growth on the U.S.-Mexico Border", en Issues in North American Trade and Finance, 4 (january), 1987.

GEORGE, Edward, and Robert Tollen 1985 "The Economic Impact of the Border Industrialization Program." Border Issues and Public Policy Series, no. 20. El Paso: Center for Inter-American and Border Studies, University of Texas at El Paso. Mimeographed.

GEREFFI, G. "Global Sourcing and Regional Divisions of Labor in the Pacific Rim" en Dirlik, A. (ed) What Is in a Rim? Critical Perspectives on the Pacific Region Ideal. Westview Press, Boulder, pp.51-68 (1993).

GEREFFI, G. y Miguel KORZENIEWICZ. "Commodity Chains and Footwear Exports in the Semiperiphery". En MARTIN, William (ed). Semiperipheral States in the World-Economy Westport, CT:Greenwood Press, 1990, pp.45-68.

GEREFFI, G. Mexico's Maquiladora Industries and North American Integration en S. Randall, H. Konrad, y S. Silverman (eds.) North America Without Borders? Integrating Canada, the United States, and Mexico, Calgary: University of Calgary, 1992, p.p. 138-151.

GEREFFI, G. y Cheng, L. "The Role of Informality in East Asian Development, with Implications for México" en Schoepfle y Pérez-López (eds) Works Without Protections: Case Studies of the Informal Sector in Developing Countries, International Labor Affairs, Washington, D.C., (1993) pp.178-214.

GEREFFI, Gary y Miguel KORZENIEWICZ, eds. Commodity Chain and Global Capitalism. Westport CT, Praeger, 1994.

GEREFFI, Gary y Miguel KORZENIEWICZ (eds.) "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." En Commodity Chains and Global Capitalism. Westport, Conn.:Greenwood Press, pp.95-122, 1994.

GEREFFI, Gary. "Big business and the state". En GEREFFI, Gary y D. WYMAN (eds.) Manufacturing miracles. Paths of industrialization in Latin America and East Asia. Princeton, N.J., Princeton University Press, 1990.

GEREFFI, Gary. "Development Strategies and the Global Factory". Annals of the American Academy of Political and Social Science 505:1989, pp.92-104.

GEREFFI, Gary. "International economics and domestic policies" En NEIL, J. Smelser y Alberto MARTINELLI (eds.) Economy and Society. State of the art. Newbury Park, CA, Sage, 1991, pp.231-258.

GEREFFI, Gary. "International Subcontracting and Global Capitalism: Reshaping the Pacific Rim." En Ravi Arvind Palat (ed.) Pacific - Asia and the Future of the World-System, Westport, Conn.:Greenwood Press, 1993, pp.67-81.

GEREFFI, Gary. "New realities of industrial development in East Asia and Latin America. Global, regional, and national trends". En APPELBAUM, Richard P. y Jeffrey HENDERSON (eds.) States and Development in The Asian Pacific Rim. Newbury Park/London/New Delhi, SAGE Publications, 1992, pp.85-112.

GEREFFI, Gary. "Rethinking development theory. Insights from East Asia and Latin America". Sociological Forum. 4 (4), 1989, 505-533.

GEREFFI, Gary. "The 'Old' and 'New' Maquiladora Industries in Mexico. What is their contribution to national development and North American integration?". Nuestra Economía 2, 8 (May-August):1991, pp.39-63.

GEREFFI, Gary. "Contending paradigms for cross-regional comparison: development strategies and commodity chains in East Asia and Latin America", en Peter H. Smith ed., Latin America en Comparative Perspective: New Approaches to Methods and Analysis. Boulder CO, Westview Press , 1994.

GIBSON, Lay James y Alfonso CORONA RENTERÍA , eds. The U.S. and México: Borderland Development and the National Economies. Boulder y London, Westview Press, 1985, 261 p.

GODINEZ PLACENCIA, Alberto. El cambio tecnológico en la industria maquiladora de exportación en México: Un enfoque metodológico. Estudios Fronterizos 23, 1990, p.p. 9-32.

GONZALES-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos Ramírez, "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, octubre 1989, pp. 874-886.

GONZALES-ARECHIGA, Bernardo y Rocío Barajas (compiladores), Las maquiladoras: Ajuste estructural y desarrollo regional, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte, 1989, 339 pág.

GONZALEZ ARECHIGA, BERNARDO, "Deterioro de los términos del intercambio de la industria maquiladora 1980-1985", Foro Internacional, El Colegio de México, México, 1988, pp. 404-443.

GONZALEZ ARECHIGA, Bernardo, Noé Aarón FUENTES FLORES, Roque LOPEZ LENA y Ma. del Rocío BARAJAS ESCAMILLA. "Efectos Económicos de la Cancelación de las Fracciones Arancelarias Estadounidenses 806.3 y 807 en las Maquiladoras". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, mayo 1987, pp.207-212.

GONZÁLEZ ARÉCHIGA, Bernardo, Noé Arón Fuentes Flores y María del Rocío Barajas Escamilla. "Proteccionismo en Estados Unidos y maquiladoras en México. Hacia un debate internacional" en "Comercio Exterior" 37 (November):907-915, 1987.

GONZALEZ ARECHIGA, Bernardo, Rocío, Barajas, Noe A., Fuentes y José Carlos, Ramírez, La industria maquiladora mexicana en los sectores electrónicos y de autopartes, en (Documentos de Trabajo), Fundación Friedrich Ebert, México, 1989.

GONZALEZ-ARECHIGA, "Estructura contra estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras, subcontratación y empresas trasnacionales", en Apertura y reestructuración en la maquiladora, Bernardo González-Aréchiga y José Carlos Ramírez ,comps., El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 241-284.

GONZALEZ-ARECHIGA, "Estructura de la industria maquiladora de exportación: un ensayo de interpretación y búsqueda de conceptos", en Investigación Económica, vol. 48, núm. 188, abril-junio, 1989, pp. 115-154.

González-Arechiga, B. Fuentes de crecimiento y el cambio en la composición laboral de la maquiladora. In González-Arechiga et al. (eds.) La industria maquiladora mexicana en los sectores electrónico y de autopartes. México: La Fundación Friedrich Ebert, 1989, p.p. 16-25.

GONZALEZ-ARECHIGA, B., J.C. Ramírez y F. Aguas, Maquiladoras y el GATT: intercambio de servicios y legislación internacional, Documento Final, Departamento de Estudios Económicos, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1990.

GONZÁLEZ-Aréchiga, Bernardo 1985 Vinculación fronteriza a Estados Unidos y su cambio con la crisis. México: CEFNOMEX.

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos Ramírez, "Los efectos de la competencia internacional en el funcionamiento de la industria maquiladora de exportación en México" en Frontera Norte, vol. 1, núm. 2, julio-diciembre 1989b, pp. 5-33.

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos Ramírez, "Productividad sin distribución: cambio tecnológico en la industria maquiladora mexicana (1980-1986)", en Frontera Norte, vol. 1, núm. 1, enero-junio 1989, pp. 97-124.

GONZÁLEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos Ramírez, Los límites del Estado mexicano en la promoción de la industria maquiladora. México, Fundación Friedrich Ebert, 1989, 30 págs. (Colección Documentos de Trabajo).

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos, RAMÍREZ, comp. "Perspectivas Estructurales de la Industria Maquiladora". En su Subcontratación y Empresas Transnacionales. Apertura y reestructuración en la maquiladora. México, D.F., El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, dic 1990, pp.17-46.

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y Rocío Barajas, comp., Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, 1989, 339 p.

GONZÁLEZ-Aréchiga, Bernardo, 1987 "Modernización industrial y crecimiento maquilador." El Cotidiano, número especial 1:46-50.

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo, "Deterioro de los términos de intercambio de la industria maquiladora, 1980-1985", en Foro Internacional, vol. XXVIII, núm.3, Enero-Marzo, El Colegio de México, México, pp. 404-442, 1988.  
188, abril-julio 1989.

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo, "Estructura de la industria maquiladora de exportación: Un ensayo de interpretación y búsqueda de conceptos", en Investigación Económica , vol. 48, núm. 188, abril-julio 1989.

GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo. "La Creación de una Plataforma Exportadora en la Frontera Norte. Situación Actual y Perspectivas". En MARTINES, Oscar J., Albert E. UTTON y Mario MIRANDA PACHECO. Una Frontera, Dos Naciones. Implicaciones de las políticas y soluciones de los problemas. México, ANUIES/PROFMEX, 1988, pp. 9-38.

GONZÁLEZ-Aréchiga, Bernardo. "Vinculación fronteriza a Estados Unidos y su cambio con la crisis". (México: CEFNOMEX.)1986.

GONZALEX GALVEZ, Sergio y Victor Kerber, "Una década en la relación México-Japón", Foro Internacional, vol. 30, núm. 30, enero-marzo 1990, pp. 536-554.

GONZALEZ ALFARO, Carlos. "El Fideicomiso como Servicio Bancario en la Industria Maquiladora". En Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Maquiladoras. Su estructura y operación. México, Publicaciones IMEF, 1986, 143 p.

GONZÁLEZ Salazar, Gloria. "Participation of Women in the Mexican Labor Force". en Sex and Class in Latin America (edited by June Nash and Helen I. Safa., Brooklyn N.Y.: J. F. Bergin) pp. 183-201 ,1980.

GRACE, E. Shortcircuiting Labour: Unionising Electronic Workers in Malaysia, INSAN, Kaula Lumpur, 1990.

GRAIZBORD, Boris 1983 "Integración, diferencias regionales e interdependencia en la frontera de México con Estados Unidos". *Demografía y Economía* 17 (1) (53):1-21.

GRITSCH, N. "Mexico's Maquiladoras Examined: Are In-bond Production Plants the Wave of the Future?" en Pepperdine Law Review 13:357-385, 1986.

GRUBEL, H. and P.J. Lloyd, Inter-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. MacMillan, Nueva York, 1975.

GRUNWALD, Joseph y Kenneth Flamm. (eds.) The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade Washington, D.C.: Brookings Institute) 1985.

GRUNWALD, Joseph, "Reestructuración de la industria maquiladora", en El Trimestre Económico, vol. 50, núm. 4, octubre-diciembre 1983, pp. 2123-2153.

GUNN, Thomas G. "Stages of Becoming a World-Class Manufacturer". En su Manufacturing for Competitive Advantage. Becoming a world class manufacturer. United States, Ballinger Publishing Company a Subsidiary of Harper y Row, Publishers, Inc., 1987, pp. 181-191.

GUNN, Thomas G. "What is Will Happen When Every Company Is a World-Class manufacturer?". En su Manufacturing for Competitive Advantage. Becoming a world class manufacturer. United States, Ballinger Publishing Company a Subsidiary of Harper y Row, Publishers, Inc., 1987, pp. 205-206.

GUTIERREZ GARZA, Esthela, coord. Testimonios de la Crisis. Reestructuración productiva y clase obrera. México, España, Argentina, Colombia, Siglo Veintiuno Editores, 1985, 198 p.

HAGGARD, S., y T.J., CHENG. "State and foreign capital in the East Asian NICs". En DEYO, F.C. (ed.) The Political Economy of the New Asian Industrialism. Ithaca, N.Y., Cornell University Press, 1987, pp.84-135.

HAGGARD, Stephan. Pathways from the Periphery. The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries. Ithaca y London, Cornell University Press, 1990, 275 p.

- HARDY, Chandra. "It Is Time to Rethink Our Development Strategies". En TAVIS, Lee A., ed. Rekindling Development. Multinational Firms and World Debt. Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 1988. p.155-160.
- HARING, Henk A. 1985 Sunbelt Frontier and Border Economy: Manufacturing in El Paso Ciudad Juárez. Utrecht: Department of Geography, University of Utrecht.
- HARRELL, Louis y Dale Fischer "The 1982 Mexico Peso Devaluation and Border Area Unemployment" en Monthly Labor Review 108 (October):25-32, 1985.
- HARRIS, Nigel. The End Of The Third World. Newly industrializing countries and the decline of an ideology. Great Britain, Penguin Books, 1986, 231 p.
- HARRISON, Bennett, y Barry Bluestone. The Great U-Turn. Corporate restructuring and the polarizing of America, New York, Basic Books, 1990.
- HART, Michael. A North American Free-Trade Agreement. The Strategic Implications for Canada. Canadá, Center for Trade Policy and Law Institute for Research on Public Policy, 1990, 142 p.
- HAYES, R.H. & S.C. Wheelwright, Restoring our Competitive Edge, Competing Through Manufacturing, John Wiley & Sons, New York, 1984.
- HAYES, R.H. & W.J. Abernathy, "Managing our Way to Economic Decline" en Harvard Business Review, July-August, 1980, pp. 67-77.
- HAYWOOD Robert 1984 "A Strategy for Juárez/200." Flagstaff, Ariz.: Flagstaff Institute.
- HEALEY, Derek T. "The Underlying Conditions for the Successful Generation of EPZ-Local Ligkages: the experience of the Republic of Korea". Journal of the Flagstaff Institute. 14 (1), 1990.
- HELLER, L. The State of Sonora. Mexico, Grupo azabache, 1993.
- HENDERSON (eds.) States and Development in The Asian Pacific Rim. Newbury Park/London/New Delhi, SAGE Publications, 1992, pp.85-112.
- HENDERSON, J. "The new international division of Labour and urban development in the contemporary world system". En DRAKAKIS-SMITH, D. (ed.) Urbanisation in the Developing World. London, Croom Helm, 1986, pp.63-81.
- HENDERSON, Jeffrey. "Labour and State Policy in the Technological Development of the Hong Kong Electronics Industry". Labour and Society. 14, 1989.

HENDERSON, Jeffrey. "The political economy of technological transformation in Hong Kong". Comparative Urban and Community Research. 2, 1989, pp. 102-155.

HENDERSON, Jeffrey. The Globalisation of High Technology Production. Society, space and semiconductors in the restructuring of the modern world. New York, London, Routledge, 1989.

Herzenberg, S. Continental Integration and the Future of the North American Auto Sector In M. Appel Molot (ed.) *Driving Continentally*, Ottawa, Carleton University Press, 1993.

HERZENBERG, Stephen. Continental Free Trade and the Future of the North American Auto Sector: Regionally integrated high-wage production or Islands of automation amid a sea of low-wage production? Washington, D.C.: Bureau of International Labor Affairs, 1991.

HODARA, Joseph. Prebisch y La Cepal. Sustancia, trayectoria y contexto institucional. 1a ed., México, D.F., El Colegio de México, 1987, 238 p.

HOFFMAN, K. y R. Kaplinsky. Driving Force. The Global Restructuring of Technology, Labour and Investment in the Automobile and Components Industries, Boulder, Westview Press, 1988.

HOFFMAN, Kurt. "Clothing, Chips and Competitive Advantage: The impact of microelectronics on trade and production in the garment industry". World Development. 13 (3), 1985, p.371.

HOLDEN, R. 1984 "Maquiladora Employment and Retail Sales Effects on Four Texas Border Communities, 1978-1983: An Econometric Analysis." Southwest Journal of Business and Economics 2 (fall):16-25

HOLMES, John. "From three industries to one: towards an integrated North American automobile industry". En Maureen Appel MOLOT, ed. Driving Continentally: National Policies and the North American Auto Industry. Ottawa, Carleton University Press, 1993, pp. 23-62.

HOLMES, John. "Industrial Restructuring in a Period of Crisis. An analysis of the Canadian automobile industry, 1973-1983". Antipode 20:1988, pp.19-51.

HOLMES, John. "New Production Technologies, Labor and the North American Auto Industry", en Linge, G.J.R. y G.A. Van Der Knaap, eds. Labour, Environment and Industrial Change, London/ Routledge, 1989, pp.87-106.

HOLMES, John. "The Crisis of Fordism and the Restructuring of the Canadian Automobile Industry", en Holmes, John y Colin Leys, eds. Frontyard Backyard. The Americas in the global crisis, Toronto, Between the Lines, 1987, pp.95-129.

- HOLMES, John. "The organization and locational structure of production subcontracting". En ALLEN, J. Scott y Stoper MICHAEL (eds.) Production, Work, and Territory. The geographical anatomy of industrial capitalism. Boston, Allen y Unwin, 1986, pp.80-106.
- HOPKINGS, Terence K. e Immanuel Wallerstein. "Commodity chains in the world-economy prior to 1800". Review. 10 (1) (Summer), 1986, pp.157-70.
- HUANG, Chi. "The state and foreign investment. The cases of Taiwan and Singapore". Comparative Political Studies. 22 (1), April 1989, pp.93-121.
- HUERTA, Arturo. "Consideraciones acerca del Tratado de Libre Comercio" en Riezos del Modelo Neoliberal Norteamericano. (México: Editorial Diana, 1992) pp. 13-63.
- HUMPHREY, J. "The New Firm: Prospects and Policies in Chile", Background Paper para el Inter-American Development Bank, Misión a Chile, 1993.
- HUMPHREY, J., ed. New Quality and Productivity Strategies in Developing Countries, Brighton, IDS Bulletin, Vol. 24, No. 2, 1993.
- Husson, M. Maquiladorización de la industria mexicana. *El Cotidiano* 41, 1991, p.p.3-13.
- IGLESIAS, N., La flor más bella de la maquiladora. SEP-CEFNOEMEX, México, 1985.
- IGLESIAS, Norma 1985 "Las mujeres somos delicadas y pacientes." *Fem* 8, (April/May): 5254.
- IMAI, M. Kaizen, Random House Business Division, New York, 1986.
- INEGI, Avances de Información Económica: Empleo, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México, noviembre 1988, (Colección Avances).
- INEGI, Avances de información económica: empleo, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, México, julio 1990, (Colección Avances).
- SECOFI, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "La evolución de la industria maquiladora de exportación en México, 1982-1986". México: Dirección de Promoción Industrial y Desarrollo Regional, 1987.
- SECOFI, Los servicios en la industria maquiladora de exportación. SECOFI/UNCTAD/PNUD, México, 1988.
- SECOFI, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. "La evolución de la industria maquiladora de exportación en México, 1982-1986". (México: Dirección de Promoción Industrial y Desarrollo Regional) 1987.

IMCE, Instituto Mexicano de Comercio Exterior. La industria maquiladora de exportación en México. Antecedentes, comportamiento, perspectivas e identificación de campos. México: IMCE, 1985.

IMCE, Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Estadística de la industria maquiladora de exportación 1975-1985. México: Secretaría de Programación y Presupuesto, 1986.

ILO, International Labor Office. Social and Labour Practices of Multinational Enterprises in the Textile, Clothing, and Footwear Industries. Geneva:ILO, 1984.

ILO y UNCTC, International Labour Organisation y United Nations Centre on Transnational Corporations. Economic and Social Effects of Multinational Enterprises in Export Processing Zones. Geneva/Switzerland:Monograph Series, 1988.

JACOBS, Brenda. "The 807 Option:New Trade South of the Border." Bobbin, May, 1988, pp.26-33.

JAO, Y.C. y C.K. Leung, eds., China's Special Economic Zones, Oxford University Press, Hong Kong, 1986.

JENKINS, Rhys "Latin America and the New International Division of Labor: A Critique of Some Recent Views". In Latin America, Economic Imperialism and the State, edited by C. Abel and C. Lewis, pp. 415-429. London: Athlone Press, 1985, pp. 415-429.

JENKINS, Rhys. "The Political Economy of Industrialization: A Comparison of Latin American and East Asian Newly Industrializing Countries." Development and Change 22, 1991, pp.197-231.

JOMO, K.S. (ed.) "Prospects For Malaysia Industrialisation in Light of East Asian NIC Experiences". En su Industrialising Malaysia. Policy, performance, prospects. London/New York:Routledge, 1993, pp.286-301.

JOMO, K.S. A Question of Class: Capital, the State and Uneven Development in Malaya. Singapore, Oxford University Press, 1986.

JONES, Daniel T. y James P. Womark. "Developing Countries and the Future of The Automobile Industry". World Development 13, 3: 1985, pp.393-407.

KAMEL, Rachael. The Global Factory: Analysis and action for a new economic era. Philadelphia:American Friends Service Committee, 1990.

KANG, T.W. ¿Será Corea el Próximo Japón?: Estructura, estrategia y tácticas que explican su creciente éxito como potencia industrial, Norma, Bogotá, 1989, 185 p.

KAPLINSKY, R. Easternisation, the spread of Japanese management techniques to the developing countries. Frank Cass, London, mayo, (1994).

KAPLINSKY, R. From Mass Production to Flexible Specialization: A Case Study of Microeconomic Change in a Semi-industrialized Economy. *World Development* 22 (3), 1994, p.p. 337-353.

KAPLINSKY, R. "Electronics-based Automation Technologies and the Onset of Systemofacture: Implications for Third World Industrialisation". World Development. Special Issue 13, 1985, pp.423-40.

KAPLINSKY, R. (ed) Third World Industrialisation in the 1980's, London: Cass, 1984 (also Journal of Development Studies, 21,1).

KEESING, Donald B. "Linking up to distant markets. South to north exports of manufactured consumer goods". American Economic Review 73, 1983, pp.338-42.

KENNEY, Martin y Richard FLORIDA. "Japanese maquiladoras: production organization and global commoditu chains". *World development* 22(1):27-44 , 1994.

KERBER, Victor, y Antonio Ocaranza, "Las maquiladoras japonesas en la relación entre México, Japón y Estados Unidos", en Comercio Exterior, vol. 39, núm. 10, octubre 1989, pp. 831-841.

KERNAGHAN, Charles. Paying to Lose Our Jobs. New York: National Labor Committee Education Fund in Support of Worker and Human Rights in Central America, 1992.

KERR, Clark, "Mercados de trabajo y determinación de los salarios". EN La balcanización de los mercados de trabajo y otros ensayos. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1985.

KIM, Kwan S. 1986 "Mexico: The Debt Crisis and Options for Developmental Strategy". Kellogg Insititute Working Paper, no. 82.

KIMM, Kwan S. "East Asian Coping Strategies. The South Korean Case". En TAVIS, Lee A., ed. Rekindling Development. Multinational Firms and World Debt. Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 1988. p.119-137.

KOCHAN, L., The Hidden Cost of Production South of the Border, AFL-CIO, núm. 186, 1988.

KOCHAN, L., The Maquiladoras and Toxics, Federación Estadounidense del Trabajo y Congreso de las Organizaciones Industriales (AFL-CIO), Washington, 1989.

KOLKO, Joyce, Restructuring the World Economy. Pantheon Books, New York, 1988.

- KOO, Hagen y Eun Mee KIM. "The developmental state and capital accumulation in South Korea". En APPELBAUM, Ricard P. y Jeffrey HENDERSON (eds.) States and Development in The Asian Pacific Rim. Newbury Park/London/New Delhi, SAGE Publications, 1992, pp.121-149.
- KOPINAK, K. Maquiladorization of the Mexican Economy. In R. Ginspun and M. Cameron (eds.) *The Political Economy of a North American Free Trade Area*, New York, St. Martin's, 1993, p.p. 141-162.
- KOPINAK, KATHRYN. Desert Capitalism. Maquiladoras in North America's western industrial corridor. The University of Arizona Press, 1996, 232 p.
- KOTABE, M. & G.S. Omura, "Sourcing Strategies of European and Japanese Multinationals: a Comparison" en Journal of International Business Studies, Spring, 1989, pp. 113-30.
- KOTLER, P. & S.J. Levy, "Buying is Marketing, Too" en Journal of Marketing, January, 1973, pp. 54-59.
- KOTLER, P., L. Fahey & S. Jatusripitak, The New Competition, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, 1985.
- KREYRE, Heinricks y Fröbel, Export processing in developing countries: Reports of a new survey. Ginebra, ILO, 1987, (Cuaderno de Trabajo núm. 43).
- KRUGMAN P. and E. Helpman, Market Structure and Foreign Trade, The MIT Press, Cambridge, 1985.
- KRUGMAN, P. "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale". En KIERZKOWSKI, H. (ed.) Monopolistic Competition and International Trade. Oxford, Clarendon Press, 1984.
- KRUGMAN, P. Geography and Trade. Cambridge: Massachuserrs Institute of Technology Press, 1990.
- KRUGMAN, Paul R. Rethinking International Trade. Cambridge, Massachusetts, London, England, The MIT Press, 1990, 282 p.
- KRUGMAN, Paul, "Intra-Industry Specialization and the Gains From Trade", en Journal of Political Economy, vol. 89, 1981.
- LA BOTZ, Dan. The Crisis of Mexican Labor. New York/Westport,Connecticut/London, Praeger, 1988, 206 p.

LABOUR CANADA. Comparison of Labour Legislation of General Application in Canada, the United States and Mexico. Ottawa: Labour Canada, 1991.

LARA VALENCIA, F. El gasto fronterizo de los empleados de la industria maquiladora: Patrones e implicaciones para Sonora y Arizona en *Industria maquiladora y mercados laborales* 2, 1992, p.p. 139-162.

LARA, Blanca. Cambio tecnológico y heterogeneidad productiva en las maquilas eléctricas-electrónicas de Sonora (1980-1989). *Estudios Sociales* 3 (6), 1992, p.p.123-162.

LARA, Blanca. Tecnología flexible y flexibilidad en el trabajo: nuevo reto para los trabajadores, en F. Mora y V. Reynosa (coords.), *Modernización y legislación laboral en el noroeste de México*, Hermosillo, El Colegio de Sonora y Fundación Friedrich Ebert, 1990, p.p. 221-243.

LAWRENCE, Robert Z. y Charles L., SCHULTZE, eds. An American Trade Strategy. Options for the 1990s. Washington, D.C., The Brookings Institution, 1990, 234 p.

LAZAROFF, L. Desert Capitalism: Agribusiness, Maquiladoras, and a Gold Rush Spur Economic Development in Sonora-Sinaloa. *Business Mexico* 2 (9), 1992, p.p. 24-27.

LEAMER, E. Leamer. "The Structure and Effects of Tariff and Nontariff Barriers in 1983". En JONES, Ronald W. y Anne O. KRUEGER. The Political Economy of International Trade. Cambridge, Massachusetts, Basil Blackwell, Inc., 1990, pp.224-260.

LEON OPALIN Mielnisla, "Evolución de la producción compartida", Ejecutivos de Finanzas, noviembre 1988, pp.58-62.

LIM, Linda Y.C. "Singapore's Success: The Myth of the Free Market Economy". Asian Survey. 23 (6), 1983, pp.752-64.

LIN, Vivian. "Women electronics workers in southeast Asia. The emergence of a working class". En HENDERSON, Jeffrey y Manuel CASTELLS (eds.) Global Restructuring and Territorial Development. Newbury Park, C.A., Sage, 1987, pp.112-135.

LIPIETZ, A. De Toyota-City a la Ford-Hermosillo: La japonización de pacotilla. *Cotidiano* 67, 1995, p.p.39-47.

LIPIETZ, A.. Miracles and Mirages. The crisis of global fordism, Translated by David Macey, London: Verso Books, 1987.

LOPEZ PUENTE, Luis Armando y Vladimir Estivil, "Comercialización de productos mexicanos para la maquiladora", en Industria Maquiladora II, Close-Up, Segumex, México, 1989.

LOVERING, John. "Events and Debates. Fordism's Unknown Successor: A Comment On Scott's Theory of Flexible Accumulation and The Re-Emergence of Regional Economies", en International Journal of Urban and Regional Research, 1990, pp.159-174.

LUBECK, Paul M. "Malaysian industrialization, ethnic divisions, and the NIC model. The limits to replication". En APPELBAUM, Richard P. y Jeffrey HENDERSON (eds.) States and Development in The Asian Pacific Rim. Newbury Park/London/New Delhi, SAGE Publications, 1992, pp. 176-198.

LUCKER, G. William and Adolfo J. Alvarez, "Exploitation or Exaggeration. A Worker's-Eye View of Maquiladora Work", en Southwestern Journal of Business and Economics, 1 (4), 1984, pp. 11-18.

MAEX, Rudy. Employment and Multinationals in Asian Export Processing Zones. Multinational Enterprises Programme, Working Paper No.26, Geneva/Switzerland:International Labour Office, 1983.

MAGDOFF, Harry y Paul M. SWEEZY. Estancamiento y Explosión Financiera en Estados Unidos. México, España, Argentina, Colombia, Siglo Veintiuno Editores, 1988, 237 p.

MAHON, Rianne, "From Fordism to ?: New Technology, Labour Markets and Unions" en Economic and Industrial Democracy, vol.8, No. 1. february 1987, pp. 5-59.

MANSFIELD, E. & A. Romeo, "Reverse Transfers of Technology from Overseas Subsidiaries to American Firms" en IEEE Transactions on Engineering Management, August, 1984, pp. 122-27.

MARCO GIACOMAN, Ernesto, "Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial. La experiencia del Sudeste de Asia y sus enseñanzas para México", Comercio Exterior, vol. 38, núm. 4, abril 1988, pp. 275-284.

MARGULIS, Mario y Rodolfo, TUIRAN. Desarrollo y Población en la Frontera Norte el Caso de Reynosa. México, D.F., El Colegio de México, 1986, 323 p.

MARQUEZ PADILLA, Carlos y José I. Casar P. La absorción del empleo en la industria mexicana, Fundación F. Ebert/Colet, 1987.

MARQUEZ PADILLA, Carlos, La ocupación informal urbana en México: un enfoque regional, Fundación F. Ebert/COLEF, 1989,

MARQUEZ RAMIREZ, Gerardo. "La Planta Maquiladora de Exportación. Características y Facilidades de Inversión. Análisis Comparativo: México-Singapur". En GARCIA ESPINOZA,

Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, 1988, pp.147-170.

MARTÍNEZ Del Campo, Manuel 1983 "Ventajas e inconvenientes de la actividad maquiladora en México: Algunos aspectos de la subcontratación internacional." Comercio Exterior 32 (February):146-151.

MARTINEZ DEL CAMPO, Manuel, "Transferencia de tecnología en la industria maquiladora", en Ciencia y Desarrollo, vol. 13, núm. 78, enero-febrero, 1988, pp. 126-136.

MARTÍNEZ MORALES, G. Libre comercio, maquiladoras, y desarrollo regional (La industria maquiladora en la región noreste ante el TTC) en A. D. Flores (coord.) TLC: *Impactos en la frontera norte*, México: Facultad de Economía, UNAM, 1993, P.P. 53-72.

MARTINEZ MORALES, Gerardo. "Estructura de la Industria Maquiladora de Exportación en Coahuila y Grado de Integración Regional". Cuadernos de Investigación, No. 10, marzo de 1993, pp. 135-222. (Universidad Autónoma de Coahuila, Coordinación General de Estudios de Postgrado e Investigación, Area III)

MARTINEZ, Jasso. "El Empleo y los Salarios en la Industria Maquiladora de Exportación. Especial Referencial a la Mujer Obrera". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, 1988, pp.127-136.

McCULLOCH, Rachel. "US Direct Foreign Investment and Trade: Theories, Trends and Public-policy issues". En ERDILEX, Asim, ed. Multinationals as Mutual Invaders. Intra-industry direct foreign investment. New York, St. Martin's Press, Inc., 1985, pp.129-150.

McGUINNESS, Keith P. "NAFTA'S success may depend on how America manufactures components" in Twin Plant News, May 1992, pp.38-39.

MENCHACA, Héctor y Romero, SOLIS. "El Desarrollo de la Industria Maquiladora de Exportación en Nuevo León". En GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y Rocio, BARAJAS ESCAMILLA, comp. Las maquiladoras. Ajuste a estructural y desarrollo regional. Tijuana, B.C., Fundación Friedrich Ebert, 1989. p.137-154.

MENDELOWITZ, A. "Statement on Commerce Department Conference en Mexico's Maquiladora Program". T-NSIAD-87-2/10 December. (Washington, D.C.: U.S. General Accounting Office), 1986.

MERRIL Ramírez, M. "Industrialization and Dependency: A Comparative Study of Operation Bootstrap in Puerto Rico and the Border Industrialization Program in Mexico". (Austin: Department of Government, University of Texas) 1980.

MERTENS, Leonard. Crisis Económica y Revolución Tecnológica. Hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales. Caracas, Venezuela, Nueva Sociedad , 1990, 154 p. (ORIT)

MEXICO, Dirección General de Estadística, IX Censo General de Población 1970 (México: Dirección General de Estadística) 28 de enero de 1970.

MICHELI, J. "Exportación de Productos Automotrices y Estrategias de las Firmas", en Gitli, E.(coord.) Estudios Sobre el Sector Externo Mexicano (México: UAM) 1990.

MICHELI, J. *Nueva manufactura, globalización, y producción de automobiles en México*, México, UNAM, 1994.

MICHELI, Jordy. "The Recent Development on the Car Industry in México: Two Strategic Issues". En GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos, RAMIREZ, comp. Subcontratación y Empresas Transnacionales. Apertura y restructuración en la maquiladora. México, D.F., El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, dic 1990, pp. 229-240.

MICHIE, Donald, The Maquiladora Survey. Institute for Manufacturing and Materials Management, El Paso, 1989.

MIDDLEBROOK, K. The Politics of Industrial Restructuring: Transnational Firms' Search For Flexible Production in the Mexican Automobile Industry. *Comparative Politics* 23 (3), 1991, p.p. 275-297.

MIER y Terán, Enrique 1984 "Domestic Inputs to the In-Bond Industry". Maquiladora Newsletter, April, pp. 2-7.

MIER Y TERAN, Enrique. "Industria Alimentadora de Maquiladoras". En Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C. Maquiladoras. Su estructura y operación. México, Publicaciones IMEF, 1986, 143 p.

MINIAN, Isaac, (ed.) Transnacionalización y periferia semindustrializada II México, D.F., CIDE, 1984, 503 P.

MINIAN, Isaac, comp. Cambio Estructural y Producción de Ventajas Comparativas. México, D.F., CIDE, 1988, 214 P.

MINIAN, Isaac (coord.) Industrias Nuevas y Estrategias de Desarrollo en América Latina. México, D.F., CIDE, 1986, p.387.

MINIAN, Isaac. Progreso Técnico e Internacionalización del Proceso Productivo. El caso de la industria maquiladora de tipo electrónica. Ensayos del CIDE, México, D.F., Centro de Investigación y Docencia Económicas 1981, 133 p. (Colec. Económica).

MOCTEZUMA, Patricia. "Ganancias, devaluación y salarios en la frontera norte de México". *Economía Informa* 124 (January):27-31, 1985.

MONTOYA RETTA, Rodolfo A. "La Nueva Política Comercial. Implicaciones para la Actividad Maquiladora". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, mayo 1987, pp.199-206.

MORA, Felipe y Víctor Manuel, REYNOSO. Modernización y Legislación laboral en el Noroeste de México. El Colegio de Sonora, Universidad de Sonora y Fundación Friedrich Ebert, Hermosillo, Sonora, México, 1989, 314 p.

MORAWETZ, David. Why the Emperor's New Clothes Are Not Made in Colombia. New York, Oxford University Press, 1977.

MOXON, R.W., "Offshore Production in the Less Developed Countries" en Bulletin No. 98-99, University Institute of Finance New York, New York .

MUN-HWAN, Kim. "Export Processing Zones in the Republic of Korea". Export Processing Zones and Science Parks in Asia. Symposium Report on Export Processing Zones, Asian Productivity Organization, 1987, pp.44-45.

MUNGARAY LAGARDA, Alejandro, Crisis, automatización y maquiladoras, Universidad Autónoma de Baja California, Mexicali, 1990.

MUNGARAY LAGARDA, Alejandro. "Las Controversias del Pensamiento Económico en el Análisis de las Actividades de la Maquila Internacional". Estudios Fronterizos. VI (15-16), ene-abr/may-ago 1988:81-110.

MURRAY, Peter and James Wickham, "Technocratic Ideology and the Reproduction of Inequality: the Case of Electronic Industry in the Republic of Ireland" en Labour Studies Journal, vol. 12, No. 2, fall 1987, pp. 179-210.

NALVEN, Joseph 1984 "Prophets of Boom, Prophets of Doom: The Future of Border Industrial Development in the San Diego-Tijuana Region". *Campo Libre* 11 (winter-summer):153-187.

NASH, June, and Helen I. Safa, (eds). *Women and Change in Latin America*. New York: Bergin and Garvey. 1985

NAVARRETE, Rodolfo y José Luis FERNANDEZ. "Determinantes del Crecimiento del Empleo en la Industria Maquiladora de Exportación en México". Estudios Fronterizos. VI (15-16), ene-abr/may-ago 1988:39-60.

NAYA, Seiji. "Direct Foreign Investment and Trade in East and Southeast Asia". En JONES, Ronald W. y Anne O. KRUEGER. The Political Economy of International Trade. Cambridge, Massachusetts, Basil Blackwell, Inc., 1990, pp.224-260.

NEGRETE MATA, José. "Reconversión Industrial e Integración de la Frontera. El ejemplo de Tijuana-San Diego". En GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y Rocio BARAJAS ESCAMILLA, comp. Las Maquiladoras. Ajuste estructural y desarrollo regional. Tijuana, B.C., Fundación Friedrich Ebert, 1989. pp.55-66.

NELSON, Diane, and Ruth Pearson "Nimble fingers Make Cheap Workers: An Analysis of Women's Employment in Third World Export Manufacturing". Feminist Review, spring, pp. 87-107. 1981.

NIELSEN, F. Income Inequality and Industrial Development: Dualism Revisited. *American Sociological Review* 59 (October), 1994, p.p. 654-677.

NIOSI, J. , ed. Technology and National Competitiveness. Montreal and Kingston, McGill-Queen's University Press, 1991.

NISSEN, Buce, "Labor's Stake in Urban Development Policy: the Case of Enterprise Zones" en Labour Studies Journal, vol. 8 No. 1, published by the University and College Labor Education Association, spring 1983, pp. 5-17.

NOMURA, M. "Farewell to 'Toyotism'?". En Des Realites du Toyotaime. Paris, Actes du GERPISA, No.6, 1993.

NORLUND, I., P. WAD y V. BRUN. Industrialization and the Labour Process in Southeast Asia. Institute of Cultural Sociology, University of Copenhagen, Denmark, 1984.

O'CONNOR, James. Accumulation Crisis, Oxford/New York, Basil Blackwell Inc., 1984, 855 p.

OCHOA Bunslow, Andrés 1984 "Maquiladora vs. Joint Venture. A Comparison from the Legal Point of View." Maquiladora Newsletter, April, pp. 20-22.

ODELL, John S. y Thomas D. WILLETT. International Trade Policies. Gains from Exchange between Economics and Political Science. Ann Arbor The University of Michigan Press, 1990, 285p.

OHMAE, Kenichi. El Poder de la Triada. Panorama de la competencia Mundial en la próxima década, México, McGraw-Hill/Interamericana, 1990, 246 p.

OHNO, Koichi e Imaoka Hideki, "The Experience of Dual-Industrial Growth: Korea and Taiwan", en The Developing Economies, Institute of Developing Economies, vol. XXV, núm. 4, diciembre 1987.

OJEDA, Mario, comp. Administración del Desarrollo de la Frontera Norte. México, D.F., El Colegio de México, 1982, 190p. (Colección Frontera Norte).

OLIVERIA, Orlandina y García BRIGIDA. "El Significado del Trabajo Femenino en los Sectores Populares Urbanos." Estudios Demográficos Urbanos. 12, Mexico City: El Colegio de México, pp.465-93.

OMAN, Ch., "New Forms of Investment in Developing Country Industries: Mining, Petrochemicals, Automobile, Textiles, Food" Development Center Studies, OCDE, París, 1989.

ONG, Aihwa. Spirits of Resistance and Capitalist Discipline. Factory women in Malaysia. Albany, SUNY, 1987.

OPALIN M., León, "Evolución de la industria maquiladora en México" en In Bond Industry-Industria Maquiladora, BANAMEX-ASI-AMPIP, México, 1988, pp. 17-22.

OPALIN MELNISKA, León, "Evolución de la producción compartida" en Ejecutivos de Finanzas, noviembre 1988, pp. 58-62.

ORTIZ Wadgymar, Arturo. El Fracaso Neoliberal en México: (6 años de fondomonetarismo, 1982-88), México, Nuestro Tiempo, 1988, 135 p. (Colecc. Temas de Actualidad)

OTA, Office of Technology Assessment, U.S. Congress. The U.S. Textile and Apparel Industry: A Revolution in Progress. OTA-TET-332. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce, 1987.

OTA., Office of Technology Agreement, U.S. Congress. U.S. México Trade: Pulling Together or Pulling Apart?, ITE -S45, US Government Printing Office, Washington, D.C., October 1992.

OZAWA, Terutomo y Clark W. Reynolds, "The New US-Mexico-Japan' Connection: Trilateral Economic Interaction and Regional Integration" in the Pacific Rim, p. 31. ¿¿??

PACK, H. y L. WESTPHAL. "Industrial Strategy and Technological Change". Journal of Development Economics. 22, 1986, pp.87-128.

PALACIOS, Juan José, "Maquiladoras, reorganización productiva y desarrollo regional: el caso de Guadalajara", Subcontratación y empresas trasnacionales. En Apertura y reestructuración en la Maquiladora, Bernardo González-Aréchiga y José Carlos Ramírez, comps., El Colegio de la Frontera Norte, México, pp. 459-486. ¿¿año??

PALOMARES, A. Laura y Leonard Mertens, "Automatización programable y nuevos contenidos de trabajo. Experiencias de la industria electrónica metalmecánica y petroquímica secundaria en México", en Problemas del Desarrollo, vol. XX, núm. 76, IIES-UNAM, México, 1989, pp. 111-132.

PALOMARES, Laura A. y Leonard Mertens, "El surgimiento de un nuevo tipo de trabajador en la industria de alta tecnología: el caso de la electrónica" en Esthela Gutiérrez, Testimonios de la Crisis, Tomo 1, Siglo XXI, México, 1985.

PARK, Chong Kee, ed. Human Resources and Social Development in Korea, Seoul, Korea, Korea Development Institute, 1980, 371 p.

PATRICK, Michael. "Maquiladoras and South Texas Boerder Economic Development". En Journal of Borderlands Studies, IV (1) (Spring)1989: 89-98.

PAVLAKOVICH, V. y Kim, H. Out-Shopping by Maquila Employees: Implications for Arizona's Border Communities. Arizona Review (spring), 1990, p.p. 9-16.

PEARSON Ruth 1986 "Latin American Women and the New International Division of Labor: A Reassessment". Bulletin of Latin American Research 5:2:67-80.

PEARSON, S. Charles, "Industrial Relocation, and Pollution Havens" en Multinational Corporations, Charles Pearson, ed., Multinational Corporations, Environment, and the Third World Business Matters, Durham, 1987.

PEDREROS Mercedes and Norma Saavedra. "La industria maquiladora en México". Mimeo. (New York: United Nations Center on Transnational Corporations) Mimeographed, 1985.

PEET, R. "Relations of Production and The Relocation of United States Manufacturing Since 1960" en Economic Geography, 59 (2), 1983, pp. 112-143.

PEET, Richard, (ed). International Capilalism and Industrial Restructuring. Boston:Allen and Unwin, 1987.

PEÑA, Devon "Skilled Activities among Assembly Line Workers in Mexican-American Border Twin Plants". Campo Libre 11 (winter-summer):189-207, 1982

PEÑA, Devon 1986 "Between the Lines: A New Perspective on tha Industrial Sociology of Women Workers in Transnational Labor Processes". In Chicana Voices: Intersections fo Class, Race, and Gender, edited by Teresa Córdova et al., pp. 77-95. Austin, Texas: Center for Mexican American Studies, University of Texas.

PEÑA, Devon. "Development Policy in the 1980s: The Twin-Plants, A Lesson for the Enterprise Zone Proposal?" California Sociologist 8 (winter/summer):249-277, 1985.

PÉREZ Núñez, W. Foreign Direct Invesment and Industrial Development in Mexico, Paris, OECD, 1990.

PERLO Cohen, Manuel 1987 "Exploring the Spatial Effects of the Internationalization of the Mexican Economy". In *Global Restructuring and Territorial Development*, edited by J. Henderson and M. Castells, pp. 136-167. London: Sage.

PERRY, D., R. Sanchez, W. Glaze y M. Mazari, "Binational Management of Hazardous Waste: The Maquiladora Industry at the US-Mexico Border", en *Environmental Management*, vol. 14, núm.4, Springer-Verlag New York Inc., 1990.

PETERSEN, Kurt. *The Maquiladora Revolution in Guatemala*. Occasional Paper Series No.2, Orville H. Schell, Jr. Center for International Human Rights. New Haven: Yale University Law School, 1992.

PIÑÓN, Marco A., "The Maquiladora Industry Outlook", en *Mexican Newsletter*, CIEMEX-WEFA, diciembre 1986.

PIORE, Michael J. y Charles F. SABEL. *The Second Industrial Divide: Possibilities for prosperity*. New York: Basic Books, Inc., Publishers, 1984, 355 p.

PORTER, M.E. "The competitive advantage of nations". *Harvard Business Review*. March-April, 1990, pp.73-93.

PORTER, Michael E. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press, 1990.

PORTER, Michael E. "Changing Patterns of International Competition", en Teece, David J., ed. *The Competitive Challenge. Strategies for industrial innovation and renewal*, Cambridge, MA: Ballinger, 1987, pp.27-57.

POZAS, María de los Angeles. "Estrategias Empresariales ante la Apertura Externa". En GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos, RAMIREZ, comp. *Subcontratación y Empresas Transnacionales. Apertura y restructuración en la maquiladora*. México, D.F., El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, 1990, pp.47-84.

PRADILLA COBOS, E. *Territorios en crisis: México 1970-1992*. México: Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, 1993.

PRANIS, Peter "Historical Comparisons 1981-1985. Border Zone Maquiladora Wages versus Selected Manufacturing Wages in Other Countries. Updated February 11, 1987." (McAllen Texas.: Council for South Texas Economic Progress, COSTEP) 1987.

PROCK, Jerry 1983 "The Peso Devaluations and Their Effect on Texas Border Economies". *Inter-American Economic Affairs* 37 (winter):83-92.

QUINTERO RAMIREZ, Cirila. *La Sindicalización en las Maquiladoras Tijuanaenses*. México, D.F., Dirección General de Publicaciones del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, 1990, 246 p.

QUIÑONES Ramos, Raúl 1986 "Importance of Personnel Training in the Maquilador Industry". en Maquiladora Newsletter, September, pp.10-16.

QUIROGA LAM, Juan Manuel. "La Política Gubernamental para el Fomento de la Industria Maquiladora de Exportación". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, mayo 1987, pp.213-220.

RAGHAVAN, C. Recolonization: GATT, the Uruguay Round and the New Global Economy. London: Zed Press/Penang: Third World Network, 1990.

RAMÍREZ Acosta, Ramón de Jesús 1983 "La conflictiva zona libre de Baja California". Economía Informa 110:29-31.

RAMÍREZ Acosta, Ramón de Jesús, and Alejandro Mungaray L. 1985. "El impacto de la crisis cambiaria de 1982 en las relaciones económicas fronterizas: El caso de Tijuana-San Diego". Cuadernos de Economía, serie 1, cuaderno 2.

RAMÍREZ de la O., Rogelio "Inversión extranjera directa en México: Participación futura y política económica". Campo Libre 2 (winter/spring):209-214, 1984.

RAMIREZ DE LA O., Rogelio, "Las empresas trasnacionales y el comercio exterior de México. Un estudio empírico del comportamiento de las empresas", en Comercio Exterior, vol. 31, núm. 10, México, octubre, 1981, p. 1154.

RAMÍREZ, José Carlos, "Recent transformations in the Mexican motor industry", Brighton , IDS Bulletin, Vol. 24 , No. 2, 1993.

RAMÍREZ, J. C., M. A. Andonaegui y B.E. Lara. "La maquiladora de exportación en Sonora Nogales: Una vieja historia con nuevos argumentos" (Hermosillo: El Colegio de Sonora.) 1985.

RAMÍREZ, J.C., La nueva industria sonorensis: el caso de las maquilas de exportación en J. Ramírez (coord.) La nueva industrialización en Sonora: El caso de los sectores de alta tecnología, Hermosillo, El Colegio de Sonora, 1988, p.p.17-132.

RAMÍREZ, J.C. 'La organización 'Justo a Tiempo' en la industria automotriz de México. Nuevos patrones de localización y eficiencia'. CIDE, Documento de Trabajo, México (1994).

RAMIREZ, José Carlos (Coordinador), La nueva industrialización en Sonora: El caso de los sectores de alta tecnología. Hermosillo, El Colegio de Sonora, 1988, 297 pág.

RAMIREZ, José Carlos y Bernardo González A. "Los efectos de la competencia internacional sobre los patrones de funcionamiento de la Industria Maquiladora de exportación en México:

Los ejemplos de la electrónica y la automotriz". En Frontera Norte, 2. El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana B.C., 1989. .

RAMOS C., Clementina, "PITEX: Una opción en el comercio internacional mexicano", en Comercio Internacional, BANAMEX, vol. 1, núm. 2, junio 1989.

RAMOS SALDAÑA, Jesús. "El Costo Social y Público de las Maquiladoras". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, 1988, pp.141-146.

RANFLA G., Arturo y Ana Ma. AVILES M. "La Reciente Inserción Internacional de la Industria Mexicana y su Impacto Regional". Estudios Fronterizos. VI (15-16), ene-abr/may-ago 1988: 61-80.

RASIAH, Rajah. "Free Trade Zones and Industrial Development in Malaysia". En JOMO, K. S. (ed.) Industrialising Malaysia. Policy, performance, prospects. London/New York:Routledge, 1993, pp.118-146.

REICH, Robert B. "Multinational Corporations and the Myth of National Origin". Harvard International Review. Summer, 1991, pp.15-17.

REICH, Robert B. Tales of a New America. The Anxious Liberal's Guide to the Future. New York, Vintage Books, 1987, 290 p.

REICH, Robert B. The Work of Nations. Preparing ourselves for 21st-century capitalism, New York, Alfred A. Knopf, 1991.

REYGADAS, Luis, "Maquiladoras: ni mamá ni apocalipsis", en Nexos, México, 1989, pp.55-58.

REYNOLDS, Clark W. "Industrial Strategy and Policy. Mexico and the United States Complementation and Conflict". En MIRANDA, Mario y James W. WILKIE. Reglas del Juego y Juego sin Reglas en la Vida Fronteriza. III Reunión de Universidades de México y Estados Unidos. Tijuana, B.C., ANUIES/PROFMEX, 1985, pp.259-270.

REYNOLDS, Clark W. y Robert McCLEERY. "Border Economics and National Integration". En MARTINES, Oscar J., Albert E. UTTON y Mario MIRANDA PACHECO. Una Frontera, Dos Naciones. Implicaciones de las políticas y soluciones de los problemas. México, ANUIES/PROFMEX, 1988, pp. 39-50.

RICO TAVERA, Guadalupe, "El valle del silicón mexicano", en Expansión XXI, Septiembre 13 1989, pp. 64-70.

RIVAS F., Sergio 1985 "La industria maquiladora en México: Realidades y falacias." Comercio Exterior 35 (November): 1071-1084.

- RIVAS, Francisco Xavier e Ignacio X. Ramos, "Los parques industriales y la industria maquiladora", en Industria Maquiladora II, Close-Up, Segumex, México, 1989.
- RIVAS, Francisco Xavier y Federico Sada, "Rotación de personal en la industria maquiladora", en In-Bond Industry-Industria Maquiladora, pp. 69-73.
- RIVERA-BÁTIZ, Francisco. "Can Border Industries Be a Substitute for Immigration?" en American Economic Review 76 (May): 263-268, 1986.
- RODRÍGUEZ, Jaime, ed. 1986. "Technology Transfer between Mexico and the United States". Mexican Studies/Estudios Mexicanos 2 (summer):entire issue.
- ROSENFELDT, Martin. "U.S. Mexico Border Industrialization Policies Revisited: The Need for Binational Strategies" en Akron Business and Economic Review 16 (winter):12-19, 1985.
- ROSENTHAL-UREY, Ina (ed.). Regional Impacts of U.S.- Mexican Relations. Monograph Series, no. 16. La Jolla, Calif.: Center for U.S.- Mexican Studies, University of California, San Diego. 1986.
- ROSTOW, W.W. The Stages of Economic Growth. Cambridge, UK:Cambridge University Press, 1961.
- ROTHSTEIN, Richard. Keeping Jobs in Fashion: Alternative to the Euthanasia of the U.S. Apparel Industry. Washington, D.C.:Economic Policy Institute, 1989.
- RUESCHEMEYER, Dietrich y Peter EVANS. "The state and economic transformation. Toward an analysis of the conditions underlying effective intervention". En EVANS, Peter, Dietrich
- RUESCHEMEYER y Treda Skocpol, (eds.) Bringing the State Back. Cambridge/ England, Cambridge:University Press, 1985, pp.44-77.
- RUGMAN, A.M., Internalization and Non-equity Forms of International Involvement in A.M., 1982
- RUGMAN, Alan M. "The Determinants of Intra-industry Direct Foreign Investment". En ERDILEK, Asim, ed. Multinationals as Mutual Invaders. Intra-industry direct foreign investment. New York, St. Martin's Press, Inc., 1985, pp.38-79.
- RUIZ, Vicki L., and Susan Tiano, (eds.). Women on the U.S.-Mexico Border: Responses to Change (Boston and London: Allen and Unwin) 1987.
- SABEL, Charles F. "The Re-emergence of Regional Economies", en Hirst, Paul y Jonathan Zeitlin, eds. Reversing Industrial Decline, Oxford, Berg Press, 1989, pp. 17-70.

SACHS, J. "External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia". Brookings Papers. 2, 1985.

SAFA, Helen I., "El empleo femenino y la reproducción social en la clase obrera puertorriqueña" en Estudios Sociológicos, vol. 1 Núm. 3, El Colegio de México, México, sept-dic., 1983, pp. 459-486.

SALAS PORRAS, Alejandra. "Maquiladora y Burguesía Regionales en Baja California, Sonora, Chihuahua y Tamahulipas". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, 1988, pp. 73-92.

SALIH KAMAL, LING MEI AND RASIAH RAJAH, "The Changing Face of the Electronics Industry in the Periphery" en Journal of Development Economics 24, 1986, pp. 375-403.

SALINAS, Carlos R. 1987 "The Maquiladoras of Mexico: An Effort to Understand the Controversy". Southwest Journal of Business and Economics 5 (fall):18-29.

SANCHEZ, R., "Contaminación industrial en la Frontera Norte: algunas consideraciones para la década de los noventa" en Estudios Sociológicos, vol. VIII, núm. 23, Mayo-Agosto, El Colegio de México, México.

SANCHEZ, R., "Hazardous Waste in the Maquiladora: The Case of Mexicali", en Natural Resources Journal, vol. 30, University of New Mexico, New Mexico, invierno 1990.

SÁNCHEZ, Roberto 1987 "El problema de los desechos industriales". El Cotidiano, número especial 1:64-68.

SANDERSON, Susan Walsh 1986 "American Industry Can Go Home Again". Across the Board, February, pp. 38-43.

SANDERSON, Susan Walsh, "Automated Manufacturing and Offshore Assembly in Mexico" en Catheryn L. Thoroup, The United States and Mexico: Face to face with New Technology. Transaction Books, Washington, 1987.

SANDERSON, Susan Walsh; Gregory Williams; Timothy Ballenger; and Brian J. L. Berry. "The Impacts of Flexible Assembly systems on Offshore Assembly and Future Manufacturing Locations". Regional Studies 21:131-142, 1987.

SANDEZ, Agustín, Estructura y dinámica del sector manufacturero en Baja California. ECUP-UABC, Mexicali, B.C., 1987.

SANDOVAL GODOY, Sergio Alonso, "Los enlaces económicos y políticos de la Ford Motor Company en Hermosillo. Internacionalización productiva y nuevas tecnologías. en José Carlos

- Ramírez (coordinador), La nueva industrialización en Sonora: el caso de los sectores de alta tecnología. Hermosillo, El Colegio de Sonora, 1988, pp. 135-238.
- SANDOVAL, Juan 1985 "La internacionalización del capital y el proceso de industrialización de la frontera México-Estados Unidos". *Nueva Antropología* 26 (March):21-40.
- Sareigo Rodríguez, J. Trabajo y maquiladoras en Chihuahua. *El cotidiano* 33 (January-February), 1990, p.p. 15-25.
- SASSEN-KOOB, Saskia. The Global City, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1991.
- SASSEN-KOOB, Saskia. The Mobility of Labor and Capital: A study in international investment and labor flow. Cambridge:Cambridge University Press, 1988.
- SASSEN-KOOB, Saskia. "Nuevos patrones de localización de la industria electrónica en el sur de California". En CARRILLO, Jorge, comp. Reestructuración Industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos. México, D.F., Dirección General de Publicaciones, 1986. pp. 31-64.
- SAYER, A. "New Developments in Manufacturing: the just-in-time system". Capital and Class. 30, 1986, pp.43-72.
- SAYER, Andrew y Richard WALKER. The New Social Economy. Reworking the division of labor. Cambridge, MA:Basil Blackwell, 1992.
- SCOTT, A.J. "Flexible Production Systems and Regional Development." International Journal of Urban and Regional Research. 12, 1988, pp.171-86.
- SCOTT, A.J. y E. C. KWOK. "Interfirm Subcontracting and Locational Agglomeration: A case study of the printed circuits industry in Southern California." Economic Geography. 65, 1989, pp.48-71.
- SCOTT, Allen J. y Michael STORPER, (eds.) Production, Work, and Territory. The geographical anatomy of industrial capitalism. Boston, Allen y Unwin, 1986.
- SCHNEINMAN, M., Maquiladoras in the Automobile Industry en K. Fatemi (ed.) *The Maquiladora Industry: Economic Solution or Problem?*, New York, Praeger, 1990, p.p. 117-134.
- SCHNEINMAN, Marc N., Report on the Present Status of Maquiladoras en K. Fatemi (ed.) *The Maquiladora Industry: Economic Solution or Problem?*, New York, Praeger, 1990, p.p. 19-35.
- SCHNEINMAN, Marc N. "The Role of Banking in the Financing of the Maquiladora Industry". en Proceedings of the North American Economics and Finance Association. Mimeo. Mexico City. summer, 1987

- SCHIFFER, J. "State policy and economic growth. A note on the Hong Kong model". International Journal of Urban and Regional Research. 15 (2), 1991, pp.180-196.
- SCHIFFER, J. "The changing Post-War Pattern of development. The accumulated wisdom of Samir Amin". World Development. 9 (6), 1981, pp.515-537.
- SCHIFFER, Jonathan. "State Policy and Economic Growth: A Note on the Hong Kong Model". International Journal of Urban and Regional Research. 15, 1991.
- SCHOENBERGER, Erica, "Technological and Organizational Change in Automobile Production: Spatial Implications", en Regional Studies, núm. 21, vol. 3, 1987, pp. 199-214.
- SCHOENBERGER, Erica. "Competition, Competitive Strategy, and Industrial Change. The case of electronic components". Economic Geography 62,4 (Oct.):1986, pp.321-333.
- SCHOENBERGER, Erica. "Some Dilemmas of Automation. Strategic and operational aspects of technological change in production". Economic Geography 65, 4:1989, pp.232-247.
- SCHOENBERGER, Erica. "U.S. Manufacturing Investments in Western Europe. Markets, corporate strategy and competitive environment". Annals of the American Association of Geographers 80, 3:1990, pp.379-393.
- SCHOEPFLE, Gregory K. y Jorge F. PÉREZ LÓPEZ, eds. Works Without Protections: Case Studies of Informal Sector in Developing Countries, Washington, D.C., U.S. Department of Labor, Bureau of International Labor Affairs, 1993,282 p.
- SCHOEPFLE, G. *U.S.-Mexico Free Trade Agreement: The Maquilization of México?* Washington, D.C.: Bureau of International Labor Affairs, 1990.
- SCHULMAN, Mark. "Systems of Control over Labor in Rural Textile Communities: The Case of the American South". Rural Sociology 2, 1983, pp. 295-301.
- SCHWARTZ, Scott. "The Border Industrialization Program of Mexico" en Southwest Journal of Business and Economics, 4: summer 1987 (entire issue) 1987.
- SELIGSON, Mitchell A., and Edward J. Williams 1981 *Maquiladoras and Migration: Workers in the Mexico-United States Border Industrialization Program*. Austin: University of Texas Press.
- SHAIKEN, H. *Advanced Manufacturing and Mexico: A New International Division of Labor?* Latin American Research Review 29 (2), 1994, p.p. 39-72.
- SHAIKEN, H. *Two Myths About Mexico*. New York Times, August 22, 1993.

SHAIKEN, H. y H. Browne. Japanese Work Organization in Mexico. In G. Székely (ed.), *Manufacturing Across Borders And Oceans*, Monograph Series 36, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego, 1991, p.p. 25-50.

SHAIKEN, H. y S. Herzenberg. Automation and Global Production. Automobile production in Mexico, the United States and Canada, San Diego CA, Center for U.S. Mexican Studies, University of California, 1987.

SHAIKEN, Harley. Mexico in the Global Economy: High technology and work organization in export industries. San Diego, University of California, Center for U.S.-Mexican Studies, Monograph Series, 33, 1990.

SHIDA, Tomio, "Japanese Bypass 'Dragons'; Target Low-cost Asia Nations", en The Japan Economic Journal, 24 de septiembre de 1988, pp. 1-4.

SHOESMITH, D. Export Processing Zones in Five Countries: The Economic and Human Consequences. Asia Partnership for Human Development, Hong Kong, 1986.

SILVERS, A., y F. Lara Valencia. Labor Absorption and Turnover in the Maquila Industry at the Sonora-Arizona Border. In D. Dimon and R. Lenberg (eds.), *Opening Markets In the Americas Free Trade 1990 BALACS Proceeding*, 1990..

SILVERS, A., y V. Pavlakovich. Maquila Industry Impacts on the Spatial Redistribution of Employment. *Journal of Borderland Studies* 9 (2), 1994, p.p.47-64.

SILVERS, Arthur L., y Vera K. Pavlakovich, Survey of the Maquila Plants in Sonora, Mexico, Tucson, Division of Economic and Business Research, University of Arizona, junio 1988.

SINCLAIR, Jim, ed. Canada and Free Trade with México. Crossing the Line. Vancouver, New Star Books, 1992, 188 p.

SINGAPORE INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE. "Darwin's Export Processing Zone Woos Singapore Companies". Economic Bulletin. March, 1991.

SINGER, PAUL, Economía política del trabajo. Elementos para un análisis histórico-estructural del empleo y de la fuerza de trabajo en el desarrollo capitalista, Ed. Siglo XXI, 232 p. México 1980.

SKLAIR, L., "Shenzhen: a Chinese 'Development Zone' in Global Perspective", en Development and Change, núm. 15, 1985.

SKLAIR, Leslie. "¿Representa el Programa de Maquiladoras Mexicanas una Verdadera Estrategia de Desarrollo?". Estudios Fronterizos. VI (15-16), ene-abr/may-ago 1988:197-219.

SKLAIR, L., "Foreign Investment and Irish Development: a Study of the International Division of Labour in the Midwest Region of Ireland", en Progress and Planning, núm. 29, 1988.

SKALIR, Leslie, Assemblig for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States, Unwin-Hyman Press, Cambridge, 1989, 256 p.

SKLAIR, L. The Maquilas in Mexico: a Global Perspective. *Bulletin of Latin American Research* 11 (1), 1992, p.p. 91-107.

SOLOMON, Anthony. "Suggestions for Establishing a Special Bilateral Relationship". En BROTHERS, Dwight S. y Adele E. WICK. Mexico's Search for a New Development Strategy. Boulder/San Francisco/London, Westview Press, 1990, pp. 111-114.

SOTELO Y ARTEAGA MARINI, "Proceso de trabajo, Jornada laboral y condiciones técnicas de producción", en Teoría y política, núm. 4., México, abril-junio 1981.

SPRINKLE, R. 1986 "Project Link: An Investigation of the Employment Linkage between Ciudad Juárez and El Paso". El Paso: University of Texas at El Paso. Mimeographed.

STANDING, G. Global Feminization through Flexible Labor. *World Development* 17 (7), 1989, p.p. 1077-1095.

STANDING, G. Labour Flexibility and Global Feminisation. ILO, Geneva, 1989.

STANDING, Guy. "Labour Flexibility in the Malaysian Manufacturing Sector". En JOMO, K. S. (ed.) Industrialising Malaysia. Policy, performance, prospects. London/New York:Routledge, 1993, pp.40-76.

STAVENHAGEN, Rodolfo. Sociología y Subdesarrollo, México,D.F., Editorial Nuestro Tiempo, 1972, 236 p.

STEINBAUM, Carl y Arthur D. Little, "Diagnóstico y alternativa para nuestra industria", en Memoria de la XXIII Reunión de la ANIQ, México, octubre, 1991.

STODDARD, Ellwyn, Maquila: Assembly Plants in Northern Mexico. Texas Western Press, El Paso, Texas, 1987.

STOPER, M. Industrialization Economic Development and the Regional Question in. the Third World. From import substitution to flexible production. London and England, Pion Limited, 148 p.

STOPER, Michael, y Harrison Bennett. "Flexibility, Hierarchy and Regional Development. The changing structure of industrial production systems and their forms of governance in the 1990s". Research Policy 20, 5 (Oct.):1991, pp. 407-422.

STORPER, Michael y Richard, WALKER. Capitalist Imperative. Territory, technology, and industrial growth. New York, Basil Blackwell Inc., 1989.

STORPER, Michael y Susan CHRISTOPHERSON. "Flexible Specialization and Regional Industrial Agglomeration: The case of the U.S. motion picture industry." Annals of the Association of American Geographers. 77, 1987, pp.104-17.

SUAREZ Villa , Luis "Urban Growth and Manufacturing Change in the United States-Mexico Borderlands: A Conceptual Framework and an Empirical Analysis." Annals of Regional Science 19 (November):54-108.

SUAREZ VILLA, LUIS, "El ciclo del Proceso manufacturero y la industrialización de la frontera mexicano-norteamericano", El Trimestre Económico, vol. LI (2), No. 202, México, abril-junio, 1984, pp. 287-312.

SUÁREZ Villa, Luis "La utilización de factores en la industria maquiladora de México." Comercio Exterior 32 (October):1129-1132. 1982

SUÁREZ Villa, Luis 1985 "Urban Growth and Manufacturing Change in the United States-Mexico Borderlands: A Conceptual Framework and an Empirical Analysis." Annals of Regional Science 19 (November):54-108.

SZÉKELY, Gabriel, and Donald Wyman. "Japan's Ascendance in U.S. Economic Relations with Mexico". SAIS Review, winter-spring, pp. 171-188, 1988.

TADDEI BRINGAS, C. "Las maquiladoras japonesas: ¿Modelo de las "maquiladoras posfordistas"? : un análisis empírico". Estudios Sociales 3 (6), 1992, p.p. 99-122.

TADDEI BRINGAS, C. y S.Sandoval Godoy. "Límites en la implementación del modelo japonés de organización del trabajo: Los casos de la Ford y las maquiladoras japonesas" en A. Covarrubias y V. Solís (eds.), Sindicalismo, relaciones laborales, y libre comercio, Hermosillo, El Colegio de Sonora, 1993, p.p. 125-134.

TAIN-JY, CHEN AND DE PIAO TANG, "The Production Characteristic of Multinational Firms and the Effects of Tax Incentives. The Case of Taiwan's Electronics Industry" en Journal of Development Economics 24, 1986, pp. 119-129.

TAMAYO, Jesús y José Luis Fernández. Zonas Fronterizas. (México-Estados Unidos), México,D.F., CIDE, 1983, 231 p. (Colecc. Estudios Políticos)

TAMAYO, Jesús. "Frontera Política Regional y Políticas Nacionales en México". En MARTINES, Oscar J., Albert E. UTTON y Mario MIRANDA PACHECO. Una Frontera. Dos Naciones. Implicaciones de las políticas y soluciones de los problemas. México, ANUIES/PROFMEX, 1988, pp. 127-158.

TENORIO, Antonio. "La ruptura del salario en el Tratado de Libre Comercio" en El Cotidiano, 1991, pp 36.51.

THORUP, C. Redefining Governance in North America: Citizen Diplomacy and Cross and Cross- Border Coalitions. *Enfoque* (Spring) 1, 1993, p.p. 12-13.

THORUP, Cathryn, (ed.). The United States and Mexico: Face to Face with the New Technology (New Brunswick and Oxford: Transaction Books) 1987.

THUROW, L.C., The Management Challenge, NU: MIT Press, Cambridge.

THUROW, Lester C., "La competencia por los puestos de trabajo: la lista de contratación de mano de obra", en Meixide Alberto, El mercado de trabajo y la estructura salarial. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988, p. 72.

THYFAULT, Michelle 1987 "Managing a Maquiladora in Ciudad Juárez, Chihuahua: A Plant Manager's Perspective". *Southwest Journal of Business and Economic* 5 (Fall 1987):30-37.

TIANO, S. Women's Work and Unemployment in Northern Mexico. In V.L. Ruiz and S. Tiano (eds.), *-Women on the U.S.-Mexico Border*, Boston: Allen and Unwin 1994, p.p. 17-40.

TIANO, Susan 1987b "Women Workers in a Northern Mexican City: Constraints and Opportunities". In Ruiz and Tiano, eds., op. cit., Part 2:chapter 1.

TIANO, Susan 1987c "Maquiladoras, Women's Work, and Unemployment in Northern Mexico." *Western Sociological Review* 15:53-78.

TIANO, Susan, "La composición de la fuerza laboral y los estereotipos sexuales en la industria maquiladora", *Frontera Norte*, n. 3, enero-junio de 1990, pp. 157 y 158.

TIANO, Susan, "Maquiladoras in Mexicali: Integration or Exploitation", in Vicki Ruiz and Susan Tiano, eds., Women on the U.S.-Mexico Border: Responses to Change. Allen and Unwin, Boston, 1987, pp. 77-101.

TORNELL, Aarón, "¿Es el libre comercio la mejor opción? Comercio Heckscher Ohlin vs Comercio Intraindustrial", en El Trimestre Económico, Fondo de Cultura Económica, México, julio-septiembre, 1986.

TREJO REYES, Saúl, "El futuro de la política industrial y el desarrollo de la industria maquiladora" en Las maquiladoras: Ajuste estructural y desarrollo regional, Bernardo González Aréchiga y Rocío Barajas, comps., El Colegio de la Frontera Norte- Fundación Friedrich Ebert, Tijuana, 1989, pp. 301-316.

TRUETT, Dale, and Lila Truett 1984 "The Maquiladoras: Prospects for Mexico". *Journal of Economic Development* 9:2 (December):45-64.

UNCTAD, *Transnational Corporations in World Development: Trends and Prospects*, Centro de Empresas Transnacionales de la ONU, Nueva York, 1988.

UNCTC. Transnational Corporations and Technology Transfer: Effects and Policy Issues. New York, United Nations Center for Transnational Corporations, 1987.

UNGER R., Kurt y Luz Consuelo Saldaña. "Multi-national Corporations, Global Strategies and Technical Change Implications for Industrializing Countries". En GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos, RAMIREZ, comp. Subcontratación y Empresas Transnacionales. Apertura y restructuración en la maquiladora. México, D.F., El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, dic 1990, pp.165-180.

UNITED STATES CONGRESS, "Plant Closures. Runaway Plants: Mexico". Background Papers for Senate Industrial Relations Committee Hearings, S. B. 1494, 1980.

UNITED STATES CONGRESS, Subcommittee on Economic Stabilization of the Committee on Banking, Finance, and Urban Affairs. Hearings. Commerce Department's Promotion of Mexico's Twin Plant Program, 1986.

UNITED STATES, GENERAL ACCOUNTING OFFICE. International Trade. Commerce Department Conference on Mexico's Maquiladora Programs (Washington, D.C.: USGAO) 1987.

UNITED STATES CONGRESS, Subcommittee on Commerce, Consumer, and Monetary Affairs of the Committee on Government Operations. Maquilador Impact on U.S. Jobs and Trade Competition with Japan, Washington, D.C.: U.S. General Accounting Office, 1987.

UNITED STATES, INTERNATIONAL TRADE COMMISSION. The Use and Economic Impact of TSUS Items 806.30 and 807.00 (Washington, D.C.: USITC) 1988.

UNITED STATES INTERNATIONAL TRADE COMMISSION, The Likely Impact on the United States of a Free Trade Agreement with Mexico. Washington, D.C., USITC (Publication 2353, Investigation No. 332-297) feb. 1991.

USITC, International Trade Commission, The Use and Economic Impact of TSUS Items 806.30 and 807.00, Washington, United States International Trade Commission, enero 1988 (USITC publicación 2053).

U.S. DEPARTMENT OF LABOR. "Hourly Compensation Costs for Production Workers, Apparel, and Other Textile Manufacturing (US SIC 23), 24 Countries, 1975 and 1978-88." Bureau of Labor Statistics, Office of Productivity and Technology. Unpublished, 1990.

U.S. DEPARTMENT OF LABOUR, BUREAU OF INTERNATIONAL LABOR AFFAIRS, Workers Rights in Exports Processing Zones, Report Submitted to Congress under the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988, v. 1, n. 34, agosto de 1990.

U.S. Department of Labour, Bureau of International Labor Affairs, Workers rights in Exports Processing Zones, Report Submitted to Congress under the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988, v. 1, n. 34, agosto de 1990.

U.S. GENERAL ACCOUNTING OFFICE. Sweatshops in the U.S.: Opinions on Their Extent and Possible Enforcement Options. Washington. D.C., 1988.

USITC, U.S. International Trade Commission. Production Sharing: U.S. Imports under Harmonized Tariff Schedule Subheadings 9802.00.60 and 9802.00.80, 1985-1988: Formerly Imports under 806.30 and 807 of the Tariff Schedules of the United States. Washington, D.C.:USITC, 1989.

URQUIDI, Víctor L., and Mario M. Carrillo. "Desarrollo económico e interacción en la frontera norte de México". Comercio Exterior 35 (November):1060-1070, 1985.

VALDES GAXIOLA, Alfredo. "La Industria Nacional, La Industria Maquiladora de Exportación y el Proyecto Modernizador ante el Desarrollo Regional". En GONZALEZ-ARECHIGA, Bernardo y José Carlos, RAMIREZ, comp. Subcontratación y Empresas Transnacionales. Apertura y reestructuración en la maquiladora. México, D.F., El Colegio de la Frontera Norte, Fundación Friedrich Ebert, dic 1990, pp.85-94.

VALDÉS-VILLALVA, Guillermina. "Aprendizaje en la producción y transferencia de tecnología en la industria de maquila de exportación". En CARRILLO, Jorge, comp. Reestructuración Industrial. Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos. México. D.F., Dirección General de Publicaciones. 1986. pp. 371-394.

VALDEZ Cota, M. Ramona "Impacto de las devaluaciones del peso de 1976 y 1982 en las maquiladoras de Baja California". Economía Informa 127 (April):25-32, 1985.

VALDEZ-VILLALVA, Guillermina, "New Policies and Strategies of Multinational Corporations During The Mexican National Crisis, 1982-1984", in Lay James Gibson and Alfonso Corona Rentería, eds., The U.S. and Mexico: Borderland Development and the National Economies. Boulder, CO/Westview Press, 1985.

VAN WAAS, Michael 1981 "MNCs and Politics of Labor Supply," Insurgent Sociologist 11:3 (fall):49-57.

VENEGAS Aguilera, Lilia, and Dalia Barrera Bassols. "Condiciones de trabajo en la industria maquiladora de tipo electrónico. El caso de Ciudad Juárez" en Estudios Fronterizos 2 (January-April): 9-31, 1985.

- VENEGAS AGUILERA, Lilia. "Las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo de las obreras de maquiladora" (México: INAH) 1985.
- VERKOREN, O. y W. HOENDERDOS. "La Política Industrial en México y la Industrialización en la Zona Fronteriza del Norte de México". Estudios Fronterizos. VI (15-16), ene-abr/may-ago 1988: 17-38.
- VERNON, R., "Can U.S. Manufacturing Come Back?" en Harvard Business Review, July-August 1986, pp. 98-106.
- VERNON, R., "International Investment and International Trade in the Product Cycle" en Quarterly Journal of Economics, May 1966, pp. 190-207.
- VERNON, R., "The Location of Economic Activity" in Economic Analysis and the Multinational Enterprise, J.H. Dunning, ed., George Allen & Unwin, London, 1974, pp. 89-114.
- VERNON, R., "The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment" en Oxford Bulletin of Economics and Statistics, November 1979, pp. 255-67.
- VERNON, Raymond. "Mexico's External Environment. Prospects for the 1990s". En BROTHERS, Dwight S. y Adele E. WICK. Mexico's Search for a New Development Strategy. Boulder, San Francisco, London, Westview Press, 1990, pp.59-74.
- VERNON, Raymond. El Dilema del Desarrollo Económico de México, México, Diana, 4a. Impresión 1970, 235 p.
- VILLAREAL A., René. "Hacia el Cambio Estructural en la Industria y el Comercio Exterior de México". En MINAN, Isaac, coord. Industrias Nuevas y Estrategias de Desarrollo en América Latina. México, D.F., CIDE, 1986, pp. 235-248.
- VILLAREAL, Rene y Rocio R. de VILLAREAL. "The Supply Side Case for Free Trade with Mexico". Economic Insights. March/April 1991, pp.17-19.
- VILLAREAL, René, "La industrialización tardía: de la sustitución de importaciones a la petrodependencia externa (1940-1982)" en René Villareal, México 2010: de la industrialización tardía a la reestructuración industrial. Diana, México, 1988, pp. 201-233.
- VILLAREAL, René. El Desequilibrio Externo en la Industrialización de México (1929-1975). Un enfoque estructuralista, México, Fondo de Cultura Económica, 1976, 280 p.
- WALBY, S. Segregation in employment in social and economic theory en S. Walby (ed.) Gender Segregation and Work, Philadelphia, Open University Press, 1988, p.p. 14-28.

WALLERSTEIN, Immanuel. The Capitalist World-Economy. New York, Cambridge University Press, 1979.

WALLERSTEIN, Immanuel. The Modern World-System. New York:Academic Press, 1980.

WANG Kuei-Sheng. "Export Processing Zones in the Republic of China". Export Processing Zones and Science Parks in Asia. Symposium Report on Export Processing Zones, Asian Productivity Organization, 1987, p.24.

WANG, Wei-ming. The Establishment and Development of Kaohsiung Export Processing Zone (KEPZ), 1965-1975. A study of economic decision making in Taiwan, R.O.C. Asian and World Institute, Asia and World Monographs, No.22, 1991, p.62.

WARD, Kathryn (ed.) Women Workers and Global Restructuring. Ithaca, N.J., ILR Press, 1990.

WARNER, J. The Sociological Impact of the Maquiladoras en K. Fatemi (ed.) *The Maquiladora Industry: Economic Solution or Problem?*, New York, Praeger, 1990, p.p. 183-198.

WATKINS, Al 1985 "The Texas-Mexico Twin Plants System: Industry and item 807.00 of the United States Tariff Schedules". *Texas Tech Law Review* 16:963-987.

WEBB, Richard. "The Problem Is Adjustment, Not Debt". En TAVIS, Lee A., ed. *Rekindling Development. Multinational Firms and World Debt*. Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 1988. p. 150-154.

WEINTRAUB, Sidney, Luis, RUBIO F. y Alan D. JONES. Integración Industrial México-Estados Unidos. Alternativas para el futuro. El reto de libre comercio. México,D.F., Diana, 1992, 432 p. (CIDAC).

WEINTRAUB, Sidney, México frente al acuerdo de libre comercio Canadá Estados Unidos. México, Editorial Diana-IBAFIN, 1989.

WEINTRAUB, Sidney,(ed.). Industrial Strategy and Planning in Mexico and the United States (Boulder, Colo.: Westview Press) 1986.

WEINTRAUB, Sidney. "The Maquiladora Industry in Mexico:Its transitional role". En Commission for the Study of International Migration and Cooperative Economic Development (ed). Unauthorized Migration: Addressing the Root Causes 2, Washington, DC:U.S.:Government Printing Office, 1990, pp.1,143-1,155.

WEISS, John. Industry in Developing Countries. Theory, Policy and Evidence. London/New York, Routledge, 1988, 347 p.

WEITRAUB, Sidney. Mexican Trade and the North American Community. Washington, D.C., Center for Strategic and International Studies, 1988.

WERTMAN, Patricia 1987 "Tariff items 807.00 and 806.30 and the Mexican Maquiladoras". Washington, D.C.: Congressional Research Service, June 8.

WHEELWRIGHT, S.C., "Restoring the Competitive Edge in U.S. Manufacturing" en California Management Review, Spring, 1985, pp. 26-42.

WHITE, G. Developmental States in East Asia. London, Macmillan, 1988.

WHITEHEAD, Laurence. "Tigers in Latin America?". The Annals. 505, septiembre 1989, p.142-51.

WHITING, Van R. Jr. The Political Economy of Foreign Investment in México. Nationalism, liberalism and constraints on choice, Baltimore y London, The Johns Hopkins University Press, 1992, 313 p.

WHITING, Van R., Jr. 1983 "Markets and Bargains: Foreign Investment and Development Strategies in Mexico". In México's Economic Crisis: Challenges and Opportunities, edited by Donald L. Wyman, pp. 57-78. Monograph Series, no 12. La Jolla: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.

WILLIAMS, E, and J. Passé-Smith. The Unionization of the Maquiladora Industry: The Tamaulipan Case in National Context. San Diego, Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University, 1992.

WILLIAMS, Karel, Tony Cutler, John Williams, y Colin Haslam. "The End of Mass Production?" en Economy and Society 16, (3), 1987, pp.405-439.

WILSON, P. Exports and Local Development: Mexico's New Maquiladoras. Austin: University of Texas Press, 1992.

WILSON, Patricia A., "The New Maquiladoras: Flexible Production in Low Wage Regions", en Khosrow Fatemi, ed., Maquiladoras: Economic Problem or Solution?. Praeger, Nueva York, 1990.

WOMACK, J., D. JONES y D. ROOS. The Machine that Changed the World. New York, Rawson Macmillan, 1990.

WOO MORALES, Ofelia y Guillermina VALDES V. "Intereses Económicos y Políticos en el Suroeste de los Estados Unidos en Relación con la Industria Maquiladora". En GARCIA ESPINOZA, Arturo. Maquiladoras. Primera reunión nacional sobre asuntos fronterizos. México, ANUIES/UANL, 1988, pp. 59-72..

WOOD, S. The Transformation of Work? en S. Wood (ed.) The Transformation Of Work?, London: Unwin Hyman, 1989, p.p. 1-43.

WORLD BANK. World Development Report 1989. Washington, D.C., World Bank, 1989.

YOUNG, Gay. "Women, Development, and Human Rights: Issues in Integrated Transnational Production". Journal of Applied Behavioral Science 20:4:383-401. 1984.

ZAZUETA, César. "La mujer y el mercado de trabajo en México".(México): Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo, 1981.