

INTEGRACION E INDUSTRIALIZACION FRONTERIZA.

EL CASO DE LA CIUDAD INDUSTRIAL NUEVA TIJUANA.

TESIS DE MAESTRIA

EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE

MAESTRIA EN DESARROLLO REGIONAL

AUTOR: JOSE NEGRETE MATA

TIJUANA, BAJA CALIFORNIA. JUNIO DE 1986

INDICE GENERAL

I. Introducción

Antecedentes	1
El problema	2
El enfoque utilizado	8
El caso de estudio	9
Propósito e importancia de este estudio	10
Hipótesis	11
Metodología	12
Descripción del trabajo	16

Capítulo 1. Marco teórico 18

1.1. La internacionalización del capital	18
--	----

Maquiladoras	28
--------------	----

1.2. Integración industrial	30
-----------------------------	----

Capítulo 2. La política económica hacia la

frontera y el problema de la integración	34
--	----

2.1. Contexto general	34
-----------------------	----

2.2. El régimen de zona libre	37
-------------------------------	----

2.3. El programa comercial fronterizo	38
---------------------------------------	----

2.4. El programa de industrialización fronteriza	42
--	----

2.5. Consideraciones generales	45
--------------------------------	----

2.6. Conclusión	46
-----------------	----

Capítulo 3. La dinámica de la integración fronteriza

entre San Diego y Tijuana	49
---------------------------	----

3.1. Marco conceptual de la integración fronteriza	49
--	----

3.2. La "nueva frontera"	56
--------------------------	----

3.3. Conclusión	69
Capitulo 4. La ciudad industrial nueva Tijuana	72
4.1. El programa de las ciudades industriales y la ciudad industrial nueva Tijuana	72
4.1.1. Los objetivos	72
4.1.2. Los criterios para la localización de una ciudad industrial	73
4.1.3. El proyecto de la ciudad industrial nueva Tijuana	74
4.2. La situación actual	76
4.2.1. Evolución de la ciudad industrial nueva Tijuana	76
4.2.2. Características de la ciudad industrial nueva Tijuana	78
4.3. Conclusión	86
Capitulo 5. Conclusiones y perspectivas	88
Para una política económica alternativa en la frontera	92
Notas	99
Anexo. Esquema y lámina	131
Bibliografía	133

INDICE DE CUADROS

CUADRO 1. Principales municipios de Baja California, y San Luis Río Colorado, Son.	113
CUADRO 2. Estadísticas de empresas registradas en CANACINTRA, delegación Tijuana, mayo de 1976 a mayo de 1985	114
CUADRO 3. Incremento de empresas. Agosto de 1983 a agosto de 1984	115
CUADRO 4. Incremento del empleo en la industria y el comercio. Agosto de 1983 a agosto de 1984	115
CUADRO 5. Evolución de las maquiladoras en Tijuana. Empleo y número de empresas. 1973-1985	116
CUADRO 6. Salarios por tamaño de empresa. 1984	117
CUADRO 7. Cuadro comparativo del índice de rotación en las industrias de Tijuana. Noviembre de 1983, marzo de 1984 y agosto de 1984	118
CUADRO 8. Origen del personal directo contratado.	118
CUADRO 9. Clasificación de las empresas de ciudad industrial nueva Tijuana, según el número de trabajadores	119
CUADRO 10. Clasificación de las empresas del municipio por tamaño, según el número de trabajadores. 1985	120
CUADRO BASICO. Directorio de empresas de ciudad industrial nueva Tijuana. Número de trabajadores por empresa, inversión de capital, clasificación entre maquiladoras y no maquiladoras, y rama a la	

que pertenecen. 1985	121
CUADRO 11. Promedio de trabajadores por empresa, en general y de maquiladoras, del municipio y de la ciudad industrial. 1985	125
CUADRO 12. Ciudad industrial. Número de empresas y trabajadores por sector, según el tipo de bienes producidos. 1985	125
CUADRO 13. Ciudad industrial. Empresas maquiladoras, reagrupadas por sector, según el tipo de bienes producidos. Números absolutos y relativos. 1985	126
CUADRO 14. Ciudad industrial. Empresas no maquiladoras reagrupadas por sector, según el tipo de bienes producidos. 1985	126
CUADRO 15. Ciudad industrial. Trabajadores de maquiladoras, reagrupados por sector, según el tipo de bienes producidos. 1985	127
CUADRO 16. Ciudad industrial. Trabajadores de empresas no maquiladoras, reagrupados por sector, según el tipo de bienes producidos. 1985	127
CUADRO 17. Ciudad industrial. Empresas maquiladoras y no maquiladoras, reagrupadas por sector, según el tipo de bienes producidos. Números absolutos y tasas brutas de participación. 1985	128
CUADRO 18. Ciudad industrial. Trabajadores de maquiladoras y no maquiladoras reagrupados por sector. Números absolutos y tasas brutas de participación.	128
CUADRO 19. Ciudad industrial. Promedio de trabajadores por empresa maquiladora y no maquiladora, según	

sectores. 1985	129
CUADRO 20. Ciudad industrial. Subdivisión de la rama 37 en subgrupo y clase, por número de plantas y trabajadores, en maquiladoras y no maquiladoras. 1985	129
CUADRO 21. Ciudad industrial. División tecnológica de la rama 37. 1985	130
CUADRO 22. Promedio de capitales invertidos por trabajadores en tres empresas del sector ii de la ciudad industrial. 1985	130

I. INTRODUCCION

Antecedentes

En 1972 el gobierno federal tomo la decisión de construir en Tijuana una ciudad industrial, como parte de una política más general de desarrollo regional fronterizo y, en particular, para estimular la integración económica de la zona mediante la industrialización. Para ello creó el Fideicomiso de la Ciudad Industrial "Nueva Tijuana".

Las acciones de política económica hacia esta ciudad fronteriza se dan en un contexto internacional. En él, y particularmente en la década de los sesentas, comienza a tomar importancia un nuevo tipo de relación entre nuestro país y los Estados Unidos, y se expresa en una nueva forma de penetración de capitales a los países periféricos, pues responde al esquema de la internacionalización del capital y de una nueva división internacional del trabajo. Esta forma de internacionalización tiene como característica fundamental no sólo la explotación de la mano de obra barata y los bajos salarios, sino primordialmente la penetración de las barreras de los mercados nacionales y la consecuente apropiación de las rentas monopólicas generadas por las barreras defensivas que de alguna manera se establecieron en el periodo de sustitución de importaciones.

En el plano nacional, nuestro país transitaba hacia una sociedad predominantemente urbana, con importante crecimiento industrial. Pero este último, habiéndose desarrollado a base de una planta industrial tradicional y compuesta por gran número de

pequeñas y medianas industrias, perdía fuerza frente a la gran empresa, generalmente vinculada al gran capital, que poco a poco comenzaba a controlar las ramas más dinámicas de la industria del país.

Por otra parte, la industrialización no fue general en todo el país. El proceso de concentración y centralización del capital se localizó geográficamente en unos cuantos puntos, haciendo que perdiera dinamismo el conjunto de las fuerzas productivas del país, además de propiciar un crecimiento urbano desproporcionado.

En lo que se refiere a Tijuana, esta ciudad era, por así decirlo, un lugar de paso de los trabajadores migratorios, pero luego con asentamientos humanos más estables, multiplicó su población. Tan sólo hay que recordar que esta ciudad tuvo uno de los crecimientos más explosivos en la década de los años sesentas: 7.5 por ciento, muy por encima del promedio nacional (3.5%), ya de por sí alto.

Durante mucho tiempo la ciudad se sostuvo con una economía peculiar. El alejamiento geográfico de los centros de producción y abasto del interior del país y la falta de medios de comunicación y transporte --problemas no resueltos aún-- propiciaron que la economía tijuanense estuviera sujeta a la de la región vecina--estadounidense--, en todos sentidos. A ello contribuyó también la política económica, el régimen de zona libre, diseñada por el Estado para la región. Con todo, poco a poco, fue creándose una economía basada en los servicios, a partir de lo cual fue surgiendo una base industrial pequeña pero importante, lo que en su conjunto permitía un nivel de vida relativamente mayor al de otras zonas del interior del país. Esto hizo de Tijuana un polo de

atracción.

Pero eso mismo tambien aumentó sus problemas: la ciudad iba creciendo anárquicamente, con el consiguiente deterioro de la calidad de vida de sus habitantes por la falta de equipamiento urbano regular. Además se preveían fuertes problemas debido a que la gran mayoría de la población era aquella que apenas se iba a incorporar a la población económicamente activa, lo que representaba un grave problema social en potencia.

Por eso la retórica echeverrista puso mayor énfasis que otros gobiernos en la integración de la región, en llevar la industria a la frontera, en extender las plantas maquiladoras en esa zona y en ganarla para el mercado nacional, etc. Todo ello con mayores incentivos fiscales, la construcción de obras de infraestructura y de parques industriales. Tales son algunos de los principales antecedentes de la Ciudad Industrial Nueva Tijuana.

Mas, la peculiaridad de la instalación de una ciudad industrial como esta consiste en que se inscribe en el marco de una nueva situación de la economía mundial, donde se presentan procesos ya muy definidos de la internacionalización de la producción y del capital, así como de una nueva división internacional del trabajo, que exigen una redefinición de relaciones entre nuestro país con el mundo y particularmente con Estados Unidos.

De esta situación surge una dimensión particular que se agrega a la ya añeja relación de Tijuana con el sur de California, la cual se representa como una nueva forma de articulación de ambas partes, a partir del fenómeno de relocalización industrial

mundial que privilegia a esa última zona.

En efecto, nuestra ciudad se encuentra en el punto geográfico que pertenece a esa área de influencia, donde interactúan una economía altamente desarrollada y otra, la nuestra, dependiente y básicamente complementaria de la del "otro lado". Nos referimos a lo que algunos autores¹ llaman "nuevos patrones de localización" que convierten a la región sur de California en una zona de relocalización de capitales y actividades productivas a nivel mundial. En consecuencia, se establece un nuevo tipo de articulación con México, que representa no sólo una expansión cuantitativa del Programa de Industrialización Fronteriza sino una transformación cualitativa, a partir de lo cual se habla de una "nueva frontera" en el sur de California que contempla la zona de Otay Mesa --en Estados Unidos-- y su contraparte mexicana: La Mesa de Otay. Ambos tipos de fenómenos obedecen a causas en apariencia diferentes, pero en realidad son parte de un mismo proceso.

El problema

En virtud de lo anterior, podemos decir que la ciudad industrial "Nueva Tijuana" es parte de una política de desarrollo regional promovida por el gobierno federal, especialmente en el sexenio de Luis Echeverría, con el propósito de desconcentrar la industria de unas cuantas zonas del país, promoviendo nuevos polos de desarrollo en la frontera y, así, integrar la zona a la economía nacional.

El problema fundamental que se presenta , a partir de lo descrito anteriormente, es el de saber si existen condiciones propicias para generar la integración económica de la frontera con

el resto de la economía nacional, específicamente de su industria, a partir de su peculiar situación fronteriza y a base de la utilización racional de sus propios recursos, o si está predeterminada ya su articulación subordinada y complementaria con la región sur de California y, en este caso, cuál sería el impacto en el desarrollo de esta región.

Por otra parte, toda vez que la región fronteriza esta considerada dentro de los planes de envergadura nacional como región estratégica para impulsar el desarrollo del país, tanto en lo que se refiere al mercado que representa su población, como al concebirse como plataforma de exportación para la economía en su conjunto, la importancia que adquiere su estudio es indiscutible.

En efecto, dados los problemas económicos por los que atraviesa el país en la actualidad, considerar las posibilidades que tiene el desarrollo regional y su contribución al desarrollo nacional se convierte en una tarea de primer orden.

El problema planteado no es sencillo de resolver, y ya a lo largo de la historia se ha tratado de enfrentarlo con diversas medidas de política económica cuyos objetivos han sido conquistar el mercado fronterizo e industrializar la región, para así integrar la frontera al resto del país.

Pero estas medidas han adolecido de una visión parcial de la problemática de la zona, lo que ha dado como resultado que se enfrente el problema de manera unilateral y hasta contradictoria.

Por un lado se propone integrar la zona al resto del país a través de la conquista de su mercado. Para ello se promueve el Programa Comercial Fronterizo. Sin embargo, el hecho cierto es que este programa tiene grandes obstáculos que salvar al encontrarse

con que la zona tiene hábitos de consumo arraigados cuya satisfacción tradicional proviene de la planta estadounidense, facilitada por la existencia de la zona libre; situación que, por las condiciones en que se encuentra la planta productiva nacional, no está en posibilidades de disputar este mercado en un plano de competencia abierta en precio, calidad y diversidad, salvo mediante el uso de medidas económicas que alteren estas condiciones.

Por otro lado, se aplica un Programa de Industrialización Fronteriza cuyo objetivo es promover la industrialización y el desarrollo regional otorgando infraestructura barata, insumos subsidiados, estímulos fiscales y otras medidas, y también aquellas que se refieren al impulso de la industria mediana y pequeña, para lo cual, inclusive, se declara a estas últimas de utilidad pública mediante el decreto del 15 de agosto de 1974.

Sin embargo, para que operen dichas medidas y se promueva la producción nacional y regional, es condición indispensable que exista fuerza de trabajo abundante y barata, en comparación a otras zonas del interior del país, para que se hagan atractivos los desplazamientos de los lugares donde se pretende desconcentrar. Pero resulta que, primero, el proceso inflacionario de la zona en términos relativos es más alto que en el resto del país, entre otras razones debido a que, por definición, los productos surgidos de la planta nacional son más caros que los producidos por la planta estadounidense (de ahí que el diferencial de precios dado por las devaluaciones se pierda muy pronto) o porque la especulación produce esos resultados. Ello provoca que la canasta de bienes básicos se eleve en la zona y, por tanto, se requiera un

mayor salario para poder alcanzarla (en este sentido existe una contradicción entre ambos programas), necesariamente mayor al que existe en el resto del país. En segundo lugar, las condiciones del mercado de trabajo existentes en la zona también operan a un mayor costo de la fuerza de trabajo. Nos referimos al hecho de que, al ser frontera con la región sur de California y ésta, a su vez, centro de atracción de mano de obra (con documentos o sin ellos) de los mexicanos, la oferta y la demanda presionan para una mayor paga de la mano de obra local; si bien no igual a la que se paga en el otro lado, si más alta de lo que legalmente se establece para la región, en aras de mantener funcionando la planta. Esta cuestión es fundamental para entender por qué sólo las empresas muy modernas y de capital intensivo o las que están ligadas a las empresas transnacionales, podrían operar en condiciones de alta rentabilidad, pero no así los de tecnología atrasada y utilización intensiva de mano de obra, como son las pequeñas y medianas industrias ni tampoco las empresas del interior del país, que están acostumbradas a otro comportamiento económico y social. Además, debe tenerse en cuenta otra contradicción que se presenta en la política económica desde el momento que, mediante los subsidios y apoyos fiscales de diverso tipo, pretende integrar la frontera al resto de la economía nacional; pero, en la práctica, al apoyar con esta misma clase de instrumentos a las maquiladoras, contrarresta este propósito.

Así se explica, de entrada, la situación objetiva que favorece la existencia de maquiladoras y su rápido crecimiento, a pesar de todos los peligros que implica su establecimiento indiscriminado. Es tal la situación, que las maquiladoras están empezando a

influir determinantemente en el mercado de trabajo y aun afectando aquel que tradicionalmente era absorbido por la industria regional, atrayéndolo mediante salarios más altos. En este sentido, podría perderse la experiencia y la calificación adquirida por el trabajador en la industria no maquiladora, o doméstica, al pasarse a las maquiladoras y empezar de nuevo su capacitación, de acuerdo a los intereses de cada planta.

Efectivamente, la empresa transnacional y más específicamente la de tipo maquiladora, lleva en sí misma una dinámica desindustrializadora. Como se sabe, las características de las maquiladoras consisten en que son fases muy fraccionadas del proceso productivo que se trasladan a los países periféricos, a veces sin cortapisa alguna, para aprovechar la fuerza de trabajo abundante y barata, mediante escasa inversión en maquinaria y equipo, reservándose para las matrices los procesos más sofisticados e integrales y sólo utilizando escaso monto de insumos de la región donde se implantan.

Por otro lado, esta fragmentación del proceso productivo no permite su asimilación tecnológica ni la capacitación de los trabajadores ocupados y sí, en cambio, la explotación y agotamiento de su vida productiva en corto plazo.

El enfoque utilizado

Este estudio se enfocó desde la perspectiva de la teoría del materialismo histórico, al observar la necesidad de una teoría globalizadora, capaz de permitir explicaciones a fenómenos generales, producto de la articulación, por ejemplo, de dos formaciones económico-sociales sumamente desiguales; como también a la

singularidad con que dichos fenómenos se expresan, como en el caso de la frontera Tijuana-San Diego. A diferencia de otras teorías y corrientes que, o bien aíslan un fenómeno entre lo que pasa en un país y otro, sin buscar sus nexos, o también manejan modelos demasiado esquemáticos, al grado de abstraer la propia realidad. Por el contrario, en este enfoque se parte de la realidad concreta, intentando captar los múltiples determinaciones que conforman su unidad. En particular se hace uso de los conceptos teóricos como la internacionalización del capital y la nueva división internacional del trabajo, por considerar que captan mejor las nuevas modalidades que adopta el capitalismo moderno para su expansión a escala mundial. A partir de esta teoría y esta corriente particular, también se reinterpretan los distintos fenómenos como el de industria, integración, frontera, etc., que forman el cuerpo de conceptos del trabajo de tesis que aquí se sustenta.

El caso de estudio

La Ciudad Industrial Nueva Tijuana (CINT) fue creada formalmente en 1972, pero sólo en 1977 fue posible que las industrias comenzaran a instalarse en ella, especialmente las maquiladoras.

La CINT está localizada en el límite de la demarcación fronteriza con los Estados Unidos, y desde el punto de vista geográfico es la continuación de la zona denominada Otay Mesa, tomando de ella el nombre como La Mesa de Otay. Desde el punto de vista geoeconómico, es la zona que en ambos lados de la frontera se caracteriza por disponer de amplio espacio de terreno para uso industrial, en la cual la CINT representa la avanzada.

En ambas mesas de Otay existen las tendencias que se expresan en la dinámica de relocalización industrial y que privilegia especialmente al sur de California, donde existe una amplia porción de espacio disponible de terreno para uso industrial que ya comienza a atraer a los capitales de Estados Unidos y otros países; fenómeno que involucra directamente a la ciudad industrial. Por otra parte, la CINT también está envuelta en la dinámica que representan tanto la política económica hacia la región, como la interinfluencia que resulta de su propio carácter de espacio fronterizo, como se puede suponer al tener en cuenta que en La Mesa de Otay esta otra puerta de entrada a Estados Unidos.

Propósito e importancia de este estudio

Toda vez que la región fronteriza está considerada en los planes de envergadura nacional, como estratégica para el desarrollo del país, tanto en lo que se refiere al mercado que representa su población, como también al concebírsele como plataforma de exportación para la economía en su conjunto, es indiscutible la importancia que adquiere analizar las características de la industria existente hasta ahora, para el diseño de una política económica alternativa hacia esta región.

Pero, donde la política sea diseñada teniendo en cuenta las tendencias de desarrollo del capitalismo mundial, especialmente las que se derivan de la internacionalización del capital y del proceso productivo, que hacen de la frontera una región singular, sujeta a múltiples contradicciones. En la medida que éstas se conozcan, permitirán una política industrial que, inclusive, aproveche esta especial ubicación geográfica.

En efecto, dados los problemas económicos por los que atraviesa el país, analizar qué tipo de industria se está desarrollando en la frontera y si esta ayuda a la integración de la región con el resto de la planta nacional, no sólo es indispensable sino urgente, ya que así se podrá detectar qué elementos se deben enfatizar más en su apoyo y cuáles otros no. En particular, es necesario también analizar el papel que juega la CINT, debido a que se siguen fomentando por el estado y la iniciativa privada nuevos parques industriales, con base en el mismo esquema de industrialización que se ha seguido a la fecha.

Hipótesis

Se puede afirmar, a manera de hipótesis de trabajo, que las posibilidades de integración económica de una región fronteriza como la de Tijuana, a la economía nacional, serán menores en tanto que la política económica que promueve el Estado siga sumándose a las tendencias de la internacionalización del capital representadas por las maquiladoras, sin generar una política económica alternativa.

Con la construcción de la Ciudad Industrial "Nueva Tijuana", el gobierno federal se propuso impulsar la integración de esta ciudad fronteriza mediante la industrialización que permitiera el uso racional de los recursos existentes y aprovechar la experiencia productiva de la zona.

Desde este punto de vista, la CINT reúne varias de las características más importantes que nos permitirán analizar un ejemplo concreto de cómo se intenta lograr la industrialización en

la frontera desde la perspectiva estatal.

Sin embargo, al no tenerse en cuenta que Tijuana está inmersa en la esfera de influencia directa de la expansión industrial de Estados Unidos, concretamente a través de la relocalización de las industrias hacia Otay Mesa y La Mesa de Otay, por un lado, y, por otro, al permitirse la instalación de maquiladoras y, además, facilitárseles los incentivos diversos que estaban destinados a las industrias de capital nacional y local, se allanó aún más el camino para la inserción de la zona en la órbita de la empresa transnacional --como parte de su ciclo productivo--, con lo que se corre el riesgo de no lograr el objetivo propuesto de integración de la zona a la economía nacional.

Metodología

El tema desarrollado en esta tesis es más bien de carácter cualitativo. En este sentido la hipótesis de trabajo tiene la función de ser punto de partida para el estudio de un objeto que tiene que ser reconstruido conceptualmente, en la medida que avanza la investigación, y de acuerdo a la complejidad de la problemática elegida.

Este estudio es de carácter exploratorio y tiene como objetivo central conocer cómo influye la internacionalización del capital en la problemática de la integración de la frontera; dadas una determinada política económica hacia la frontera y el tipo de industria existente, expresada de manera concreta en la CINT. Para ello desarrollamos los siguientes pasos:

Las fuentes que sirvieron de base a nuestro estudio fueron de tipo secundario fundamentalmente, como la literatura sobre el

tema, los censos y directorios industriales y de maquiladoras, asimismo folletos de promoción e informativos y los periódicos. De material primario nos sirvió una encuesta realizada en la CINT en febrero de 1985, pero esta encuesta, que contiene información sobre el monto de inversión, número de trabajadores y rama económica de las empresas de la CINT, es incompleta debido a que más de una tercera parte no contestó; más un estudio de carácter privado de 1979 sobre la primera etapa de la CINT. Por otra parte, no nos fue posible conocer la evolución anual del crecimiento de la CINT por la falta de datos de los primeros 10 años a partir de su fundación formal, por lo que tuvimos que reconstituir ésta basados en información hemerográfica incompleta.

En este estudio se desarrolló una tipología sobre las empresas de la CINT entre maquiladoras y no maquiladoras, basados en un criterio práctico que nos permitiera distinguir a unas y otras, a partir de que son maquiladoras las empresas que reúnen, entre otras, la característica de que su proceso productivo es parcial, complementario de otro más complejo que se encuentra en el extranjero; y por empresas no maquiladoras se entiende a las empresas que tienen su proceso productivo completo. Asimismo, se clasificó a las empresas de acuerdo a la rama industrial a la que pertenecen, con base en el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas². Y también otro tipo de clasificación, según Bradshaw³, de las empresas de acuerdo a su nivel tecnológico, en donde un primer sector es el de tecnología sofisticada, un segundo se refiere a tecnología menos sofisticada, típica del ensamblaje, y un tercero que difícilmente se le puede ubicar en la alta tecnología. Todos ellos, sin embargo, pertenecientes a la rama electrónica.

Esta última tipología, sin embargo, tiene la dificultad de que no nos permite profundizar mayormente en las diferencias que existen entre ambos tipos de empresas, ya que se refiere sólo a las eléctricas y electrónicas. Mas, para este propósito, cumplió con el objetivo de expresar, a grandes rasgos, la dinámica de las empresas llamadas "punta" y, en el caso de la primera tipología, la de una y otra empresas.

Como este estudio es de carácter cualitativo y existía la información básica que necesitábamos no hubo necesidad de generar más datos. La información con que se trabajó, consiste en: Directorio Industrial de CANACINTRA, correspondiente a los años de 1984, 1985 y 1986. El Directorio de Maquiladoras, de junio de 1985, y el estudio de PRODU TSA de febrero de 1985. Pero como no existía congruencia en las cifras respecto al número de empresas instaladas en la CINT, su número de trabajadores, cuáles eran maquiladoras y cuáles no, hubo necesidad de cotejar minuciosamente una por una de las empresas y la cantidad de trabajadores. De ello resultó una nueva lista que aquí se llama cuadro básico.

Con los datos contruidos elaboramos los cuadros que apoyan nuestro análisis, para lo que sólo fue necesario utilizar las tasas medias anuales. Asimismo se usaron promedios de personal ocupado por empresas, y otro tipo de estadísticas, como las tasas brutas de participación para medir la importancia de la industria con respecto a las demás actividades, y también para conocer el peso de la maquiladora, según el número de trabajadores, para así distinguir mejor la diferencia entre ambas industrias de la CINT.

En este contexto se consideró a la CINT, en cuyo análisis se trabajo a partir de los siguientes indicadores:

a) Fuerza de trabajo ocupada. Con este indicador se puede establecer la importancia de las empresas según número de trabajadores ocupados, al interior de la CINT. De acuerdo con nuestro marco teórico, este indicador representa uno de los elementos fundamentales para la valorización del capital y la acumulación que persiguen todas las empresas.

b) Capital invertido por empresas. Este indicador, comparado con el numero de trabajadores ocupados, nos permitió apreciar la inversion promedio realizada y la diferencia existente entre la de la maquiladora y la no maquiladora. ⁴

c) Rotación de trabajadores. Se entiende por rotación o movilidad de los trabajadores, a las altas y bajas en el empleo. Con este indicador se pudo medir la influencia que está adquiriendo la industria maquiladora en el mercado de trabajo local, entendiendo por este último al compuesto por la población trabajadora en la industria no maquiladora.

d) Clasificación industrial de todas las empresas de la CINT. Con este indicador se pudo establecer la importancia de ambos tipos de empresas, y su ubicación en las ramas más dinámicas o atrasadas con respecto a la del municipio en su conjunto, y de acuerdo a la que existe en el país.

e) Clasificación tecnológica. Con el propósito de medir la importancia tecnológica de las empresas de la CINT, se estableció el criterio de tres sectores tecnológicos: i) el más sofisticado desde el punto de vista tecnológico; ii) el menos tecnológico; y

iii) el no tecnológico o, mejor dicho, fuera de la alta tecnología.

Descripción del trabajo

Tomando en cuenta lo anterior, nos proponemos exponer en las siguientes páginas, cuáles son los mecanismos concretos que operan en el sentido adverso o favorable a la integración industrial de Tijuana al conjunto de la economía nacional, y en particular cuál es el papel que juega la ciudad industrial Nueva Tijuana en este propósito.

Para ello hemos dividido este trabajo en cinco capítulos. En el primero establecemos las bases teóricas generales sobre los conceptos integración y maquiladoras, que son las variables fundamentales de nuestra hipótesis. Esto fue indispensable, toda vez que se necesitaba un marco teórico de referencia lo suficientemente consistente como para captar la peculiaridad de la ciudad industrial y su significado, al estar localizada en el límite fronterizo de dos formaciones económico sociales con desarrollo sumamente desigual. En este capítulo se destaca cómo ambos conceptos son parte de un fenómeno mundial que se expresa en la internacionalización del capital y la nueva división internacional del trabajo. Una vez definidas estas variables se hizo necesario analizar cuál es el papel que juega la política económica ante estas tendencias del capitalismo internacional. De acuerdo con lo anterior se desarrollo un capítulo segundo en donde se muestra cómo la política económica hacia la frontera no hace otra cosa que adaptarse de diversas maneras a esta tendencia, por medio de los mecanismos e instrumentos denominados de desarrollo fronterizo.

Teniendo como base lo expuesto y como nuestro objeto de estudio se refiere a una ciudad industrial que está en el límite geográfico con los Estados Unidos, hubo necesidad de resolver, primeramente, qué representaba el hecho de ser frontera; para ello se requirió incursionar en los análisis teóricos que hay sobre la frontera, e intentar una conceptualización que nos permitiera apreciar más concretamente lo que realmente está ocurriendo alrededor de la ciudad industrial, incluyendo el entorno fronterizo norteamericano. De ahí que en el tercer capítulo haya un apartado dedicado a conceptualizar la frontera y después un intento de análisis concreto a base de la anterior conceptualización desarrollada. De este análisis se pudo derivar un nivel de aproximación mayor a nuestro objeto de estudio, al que dedicamos el cuarto capítulo. En él, pudimos establecer un mayor nivel de concreción de cómo se expresan las tendencias de la internacionalización del capital y los fuertes lazos de dependencia que está adquiriendo la frontera por la vía de la industrialización con maquiladoras; vale decir, de no integración económica de la región con el resto de nuestro país.

Finalmente, y desprendidas del cuerpo general de la tesis aquí desarrollada, exponemos en el quinto capítulo las conclusiones y perspectivas, cuyo sentido general es apuntar las bases para el diseño de otra política económica hacia la frontera, para lograr la integración a la que se aspira.

Capítulo 1. MARCO TEORICO

La integración económica de Tijuana a la economía nacional ha sido una constante de la retórica pública y privada. Pero no se han definido con precisión los términos de lo que se entiende por "integración", ni mucho menos se han evaluado las prácticas de lo que a nombre de esa "integración" se ha realizado, sobre todo por el gobierno federal. Para indagar sobre este término y poder así conocer con precisión lo que en su nombre ha sido desarrollado en Tijuana, hemos de acudir ante todo a las variables que componen nuestra hipótesis, maquiladoras e integración industrial, para establecer la relación conceptual entre ellas; primero, en el plano mas general, y de ahí partir a su tratamiento particular. Es decir, necesitamos conocer cuál es el contexto histórico concreto en que se presenta el fenómeno de la integración. Para ello partiremos de los estudios de las empresas transnacionales, como forma especialmente generalizada que ha adoptado el capitalismo mundial para insertarse en los países de economía subdesarrollada, generando esquemas de integración subordinada en las regiones donde se instalan. Proceso que se ha dado en llamar internacionalización del capital.

1.1. La Internacionalización del capital

El fenómeno de la internacionalización de la economía es innegable, segun los estudios de autores como Raymond Vernon¹, Joseph Grundwald², Stephen Hymer³ y Christian Palloix⁴, además de David Barkin⁵, Isaac Minian⁶, y Fernando Fanzjylber⁷, entre otros.

quienes han orientado más sus estudios sobre este fenómeno en América Latina y México. Sin embargo, estando de acuerdo con la existencia del fenómeno de la internacionalización del capital, las divergencias surgen en cuanto se trata de caracterizarlo. R. Vernon, por ejemplo, establece que el fenómeno de la internacionalización se debe a una "concentración del espacio" generada por los cambios en los patrones de consumo y por el uso generalizado de la tecnología que permite la producción masiva. Dice: "algunos de los efectos de la contracción del espacio internacional (...) han venido cambiando en forma que reflejan interrelaciones más íntimas entre las economías implicadas. Ese cambio --continúa-- ha significado que los productores de los países avanzados hayan tenido que crear instalaciones productivas mucho más durables y aun irreversibles en el mundo en desarrollo"⁸.

En esta opinión de uno de los apologistas más lúcidos de las transnacionales, se destacan al mercado y la tecnología como los factores explicativos de este fenómeno; a lo que también agrega: "otra fuerza contribuyente es que la multinacional (aquí este concepto es empleado como sinónimo de transnacional, J.N.) responde a sus propios imperativos estratégicos, los que pueden ser compatibles o no con los de cualquier Estado nacional".⁹ De donde se deduce que el autor encuentra una explicación de tipo circular: el mercado fuerza a la empresa "multinacional" a desarrollar su estrategia de crecimiento y expansión. Lo cual es cierto, pero no lo explica todo, como veremos mas adelante.

Opinión parecida tiene J. Grundwald, quien considera que la reestructuración internacional de la producción es una estrategia

de las empresas de los países industrializados para encarar los bajos costos competitivos de la importación "en una tentativa de defender los mercados domésticos contra la competencia internacional. Los productores han transferido al exterior los procesos productivos en los que han perdido ventajas comparativas internacionales"¹⁰

Como se nota, este autor agrega un elemento consustancial al mercado, la competencia, pero en este caso se trata de la competencia monopolística internacional, aun cuando se presente en el marco de las ventajas comparativas, de acuerdo con una visión neoclásica, no logrando salir del círculo vicioso para adentrarse en lo esencial.

Entonces "¿cual es la naturaleza de la 'bestia'?", se pregunta S. Hymer. Para este autor (quien, junto con Palloix, fue de los primeros que estudiaron el fenómeno de la internacionalización del capital¹¹), dicho proceso no tiene nada de nuevo, sino que es un proceso natural del sistema capitalista de organización económica en un "macrosistema", en donde "el mercado surgió como un autorregulador de unidades mercantiles, a medida en que se removían las restricciones sobre los mercados financieros y la movilidad de la mano de obra".¹² Esto permitió establecer nuevas posibilidades de organización conciente, en sentido vertical, de las empresas, mediante mecanismos de administración y dominio que posibilitaban la subdivisión en organos --departamentos-- y una subdivisión en sentido horizontal que abrió nuevas posibilidades para la racionalización de la producción y para incorporar nuevos recursos, así como los adelantos científicos y técnicos.¹³

Hymer introduce aquí un elemento fundamental para la caracte-

rización del fenómeno de la internacionalización: el concepto de "macrosistema" como ámbito natural para el proceso capitalista de producción, con lo cual se sale de la explicación circular de mercado-estrategia transnacional-tecnología de los anteriores autores. Esto le permite proponer un elemento explicativo más racional de la "estrategia" de las empresas transnacionales, a partir de la reestructuración orgánica de éstas, en sentido vertical y horizontal, con lo que surgieron nuevas posibilidades mediante el consumo masivo inducido y sus patrones cambiantes, de tal forma que "para responder a este desafío (...) la empresa mercantil desarrolló la estructura multidivisional"¹⁴.

Sin embargo, es C. Palloix quien avanza más en la caracterización del fenómeno de la internacionalización del capital, cuando ve este fenómeno no como una extensión geográfica del capital, sino como una relación social que enfrenta a las clases sociales en el reparto entre el trabajo excedente y trabajo necesario, reparto situado cada vez más en el plano mundial, como tendencia. Además, dice, "la internacionalización del capital no es un proceso que se desarrolle en el aire, la internacionalización es un 'momento' del desarrollo del capital, que está en relación dialéctica con otros 'momentos' del capital, la 'regionalización' y las 'bases nacionales' del capital"¹⁵.

Para este autor el desarrollo desigual y la lucha de clases son los elementos centrales que plantea la economía política de la internacionalización del capital y su crítica, cuya base de sustento natural es el proceso productivo --siguiendo a Marx¹⁶--, como unidad dialéctica de sus tres ciclos (el capital dinero, el

capital mercancia y el capital productivo, en cuanto a procesos), cuya base material no es la empresa, sino la unión de ellas o, mejor dicho, la rama industrial.

Desde este punto de vista, las maquiladoras como modalidades de las empresas transnacionales, establecidas para algunos países y regiones subdesarrolladas, no es un mero "enclave", ajeno a toda relación con el lugar donde se establecen, sino por el contrario vincula estos lugares en cualquiera de sus tres ciclos, como "momentos" del desarrollo del capital. Tal es el caso de Tijuana.

Más aún, a partir del análisis de la internacionalización del proceso productivo, encuentra este autor que no todas las empresas grandes son transnacionales, dándose el caso de que aun empresas más pequeñas pueden estar más transnacionalizadas, en la medida en que sus vínculos son mayores que otras aparentemente más fuertes. Esto permite afirmar que debe ponerse en duda la "división que se ha puesto de moda de la economía mundial capitalista entre un 'centro' y su 'periferia', criticando a la vez la "recuperación economista del concepto de 'subdesarrollo'"¹⁷.

A este nivel de análisis, Palloix desarrolla el concepto del "verdadero contenido capitalista de la internacionalización: la ley de desarrollo desigual (...) El movimiento del capital -- continúa--, que incluye a la vez la necesidad de la unidad de este movimiento como tendencia a la igualación de las condiciones de producción y a la diferenciación de las condiciones de producción y de cambio para responder al contínuo problema, siempre planteado y nunca solucionado, de la extracción de la plusvalía absoluta y relativa, da lugar al fracccionamiento dinámico e histórico del modo de producción capitalista en su universalidad

mundial, fraccionamiento que está expresado en parte en el enunciado leninista de la 'ley de desarrollo desigual' *18.

Así pues, la internacionalización no es un dato externo al capital, es la tendencia en la universalidad del modo de producción capitalista, concretamente del proceso de producción (la relación entre fuerza de trabajo y medios de producción, en su relación con el capital: D-T y D-Mp), la que se expresa, por medio de la ley de desarrollo desigual, para asegurar el aumento continuo de la tasa de extracción de plusvalía, en fraccionamientos nacionales y aun regionales. De tal suerte que la internacionalización toma su origen en la ley de desarrollo desigual, para asegurar la reproducción de las desigualdades mundiales, no como una finalidad en sí, sino como condición del aumento de la tasa de extracción de plusvalía.

De acuerdo con lo anterior, la frontera no sólo es un espacio físicamente ligado a Estados Unidos, sino una región plenamente incorporada al capital internacional, cuya sede se encuentra mayormente desarrollada en ese país, por medio de las matrices, las cuales le imprimen a la región las condiciones para que reproduzca su desarrollo de manera desigual.

¿Cómo se expresa concretamente este proceso? Contesta Palloix: "el capital social, en su operación de valorización, no solamente se adapta a una estructuración social (separación D-T y D-Mp, separación m-d-m de M-D-M, separación de capital constante y variable, etc.), sino también a una estructuración del proceso productivo; las fuerzas productivas no pueden ser separadas de las relaciones de producción, a saber: estructuración en ramos indus-

triales y en sectores 19.

Desde este punto de vista , el ramo económico, en el contexto espacial, siempre dirige y ordena el aspecto técnico. Esto es, que la dinámica de crecimiento industrial producida por este proceso, podrá presentarse técnicamente como un difusor de tecnología en las regiones donde se implanta y, a partir de aquí, imaginar que ésta puede ser base apropiada para el desarrollo industrial de la región, sin considerar que existe una lógica del capital que rige, desde el punto de vista económico, ese aspecto técnico y aun espacial. Dicho en palabras de Palloix: "históricamente las empresas siempre se presentaban como un conjunto agregado de factores técnicos en un lugar determinado, como el lugar de ordenación del sistema de máquinas para la producción de valor de uso, pero el procedimiento económico siempre domina los procesos técnicos y asegura la flexibilidad de los ramos industriales, en su capacidad para reordenar , recomponer y diferenciar los procedimientos técnicos existentes, implantando los nuevos."20

Aquí conviene considerar que este enfoque choca frontalmente con una teoría "pura" de la polarización que se basa en el supuesto de la "neutralidad técnica" que permite eliminar los aspectos "negativos" (enclaves) de los polos de desarrollo y apoyar los "positivos" (actividad motriz).

Esta teoría establece una estrategia de "eslabonamientos hacia atrás, a partir de los aspectos positivos de la polarización que deben basarse fundamentalmente en la transformación de los insumos nacionales; efectos "hacia adelante" cuando se producen bienes intermedios incrementando la utilización de productos de la actividad motriz; también otros efectos, como el de trabajo,

basado en una tecnología de mano de obra intensiva que contribuya a elevar la calidad de trabajo en la región, y el "efecto demanda" de bienes básicos; todo ello condicionado a que genere fuerzas locales (empresarios "modernos") que reinviertan los beneficios, a fin de facilitar los fenómenos de difusión.²¹.

Asimismo, choca con una concepción de estrategia integrada de polarización, urbanización, industrialización (INDUPOL), como propone Sergio Boisier,²² quien establece la necesidad de estudiar más a fondo las interrelaciones entre los tres procesos como interdependientes e inseparables. Esta concepción, de acuerdo con G. Garza, tiene carácter más bien normativo y contiene el "grave error de hacer una separación conceptual entre las características espaciales del desarrollo económico con las del sistema económico global".²³

Para Palloix, en cambio, la "regionalización, desde el punto de vista del ramo industrial, es el aspecto del procedimiento técnico, mientras que la internacionalización es el aspecto del procedimiento económico"²⁴. Esto permite sugerir la posibilidad de que, puesto que entre lo económico y lo técnico se establecen lazos sutiles de predominio no siempre perceptibles, aparezca lo técnico como independiente de lo económico, lo que da la ilusión de creerlos separados, como de una u otra forma se hace en diversos estudios sobre la frontera y, peor aún, lleva a aplicar políticas económicas sobre esta base falsa. Pero esto lo analizaremos con más detalle cuando tratemos la política económica hacia la frontera, en el capítulo siguiente y las conclusiones del trabajo.

Nos hemos detenido más con este autor porque, a diferencia de

la corriente neoclásica, propone un enfoque más global y orgánico del fenómeno de la internacionalización del capital, dándonos una serie de pistas para interpretar el contenido de la relación entre los conceptos de maquiladoras e integración industrial, las cuales trataremos posteriormente. Pero antes es necesario puntualizar que: primero, el proceso productivo establece una unidad contradictoria expresada en contratendencias, por un lado, a la igualación de las condiciones de producción y, por otro, a la diferenciación de las condiciones de producción y de cambio, de donde surge, en parte, la ley de desarrollo desigual; segundo, en que este desarrollo desigual se expresa espacialmente; y, tercero, que esta relación se da económica y técnicamente (de manera subordinada) a través de la rama industrial y la sección. A partir de lo anterior, el tipo de industrialización que ocurre en la frontera se da en medio de una red muy compleja de relaciones económicas y técnicas con Estados Unidos, que reproduce la desigualdad y produce una industrialización subordinada.

Teniendo esto en mente, estamos en mejores condiciones para precisar conceptualmente las variables principales de nuestra hipótesis: maquiladoras e integración industrial.

Sin embargo, es necesario todavía dar un rodeo para considerar un aspecto consustancial al proceso de internacionalización del capital: la nueva división internacional del trabajo (NDIT). Desde este punto de vista, a una internacionalización del proceso productivo le es consustancial una división del trabajo igualmente internacionalizada, como formas que adquieren los dos procesos fundamentales del capitalismo: la valorización y la reproducción del capital.

En efecto, ya no es posible analizar un caso como el de la ciudad industrial Nueva Tijuana, por ejemplo, de manera aislada, sin tener en cuenta que dentro de la diversidad y multiplicidad de factores que allí están involucrados se encuentran también las tendencias centrales de la economía mundial que de manera cada vez mayor influyen, si no es que determinan, en las características esenciales de este caso.

La nueva división internacional del trabajo (NDIT) se gesta, fundamentalmente, a partir de tres condiciones : 1) la existencia de un potencial de fuerza de trabajo abundante y barata en los países en vías de desarrollo; 2) una fragmentación del proceso productivo llevada hasta sus últimas consecuencias en el sentido de que puede ser realizada por una fuerza de trabajo muy poco calificada; y 3) el desarrollo de una tecnología avanzada de los transportes y las comunicaciones que hace posible realizar producciones completas o parciales en cualquier parte del mundo.²⁵

Estas tres condiciones han determinado una NDIT, que a partir de la década de los años sesentas comenzó a evidenciarse en el panorama internacional.

A esto hay que agregar que "el comercio mundial es hoy en día cada vez más un tráfico de mercancías entre sucursales de la misma empresa (transnacional), distribuidas por todo el mundo...en este caso el comercio exterior no es simplemente un intercambio de mercancías entre economías nacionales, sino más bien el resultado concreto de la utilización conciente y planificada, por una empresa, de la división internacional del trabajo."²⁶

Este concepto permite salirse de la disyuntiva teórica que

establece el desarrollo "dual" de la economía, entre países (como entre regiones y localidades) industrializados, por una parte, y los países subdesarrollados, integrados como suministradores de materia prima, por otra parte. Aunque "si bien esto existe, también existen un proceso creciente a dividir los procesos productivos en producciones parciales en diferentes centros a nivel mundial (...) no como algo definido sino como un proceso en marcha"²⁷. De tal suerte que de este complejo juego de relaciones que se establecen entre México y Estados Unidos se determina la particular situación de la región fronteriza, en lo que no deja de estar presente el plano de lo propiamente regional, como es el caso de Tijuana.

Los procesos arriba apuntados, la internacionalización del capital y la nueva división internacional del trabajo, se expresan en lo industrial con diversas modalidades. Una de éstas es la maquiladora.

Maquiladoras

La maquiladora es, de acuerdo con Isaac Minian, la forma concreta en que se expresa el proceso productivo, en cualquiera de dos corrientes: "una es aquella donde la empresa se traslada totalmente hacia los países capitalistas menos desarrollados (...) y otra que se deriva de la escisión del proceso productivo y da lugar a la maquila"²⁸.

La modalidad de este proceso se expresa a través de los siguientes factores: un diferencial en los costos de mano de obra no calificada entre los países industrializados y subdesarrollados, pero donde la productividad es similar,

restricción en el uso intensivo de capital por la rapidez en el cambio del producto final; y el desarrollo de las telecomunicaciones y el abaratamiento del transporte de carga aéreo²⁹.

Entre las diversas formas que adopta la industrialización en los países atrasados, con vistas al mercado mundial, se encuentran la radicación, en dichos países, de procesos productivos parciales, mano de obra intensiva y no de la industria completa.

En algunos casos el uso intensivo de mano de obra está relacionado a industrias de alta tecnología y que también requieren de uso intensivo de capital. Es en estos casos donde se produce la necesidad de la separación o escisión del proceso productivo entre distintos estados nacionales. En otros, la internacionalización se produce debido a mecanismos de protección arancelaria, que permiten conservar algunas de las etapas de producción en los países capitalistas subdesarrollados.

Esto da lugar a diversas modalidades en que opera la planta transnacional. La más conocida es la "joint venture", pero en el caso de la frontera son las "twin plants", y más comunmente las maquiladoras.³⁰

Por maquiladoras se entiende a las empresas que poseen las siguientes características:

a) Una disociación geográfica entre estados nacionales de operaciones de producción encadenadas que conforman un mismo proceso productivo.

b) Un desplazamiento internacional de insumos (materias primas o partes) y productos y, a su vez, ese desplazamiento caracterizado por un doble cruce de la frontera mexicana con

Estados Unidos, y

c) la empresa cuya planta realiza la operación productiva no tiene control económico-jurídico sobre el objeto de trabajo y el producto resultante, ya sea porque no tiene autonomía económico-jurídica real (empresa filial) o porque, teniéndola está sujeta a un contrato que así lo determina (empresa contratada).³¹

A partir de lo anterior queda claro que todos los elementos que caracterizan a la maquiladora debilitan una integración nacional, considerando que no se tiene control sobre su proceso productivo, ni sobre el aspecto formal del funcionamiento de estas empresas por parte del Estado mexicano.

1.2. Integración industrial

El término integración ha tenido tantos usos que se vuelve complicada su definición precisa, de tal forma que se maneja para explicar grados de afinidad y estrecha relación económica, cultural, política, etc, así como se usan sus respectivos antónimos para reflejar la desafinidad y desvinculación de los fenómenos que se trata de describir.

Otro uso no menos común es el de acompañarlo con el supuesto de tal o cual política, por ejemplo, integración arancelaria, integración comercial, etcétera, dando por descontado que la frase en sí es explicativa del fenómeno. Pero ese es el uso que especialmente nos interesa criticar y precisar.

Robert Erben, analizando distintas definiciones de integración y limitándose a las económicas, dice: "deberíamos estar de acuerdo en reservar el término de integración a las diversas operaciones mas o menos simultáneas, pero ligadas y

complementarias, que consisten en: establecer y mejorar todas las relaciones económicas convenientes para el intercambio de productos, factores e informaciones entre las partes de los cuales se proyecta hacer un conjunto; hacer progresivamente más compatibles los proyectos económicos de los elementos que componen el conjunto; y, hacer converger cada vez más estos proyectos hacia un óptimo para el conjunto (grupo de objetivos sobre los cuales existe consenso en el conjunto considerado)³².

Esta definición, dice Cevallos, tiene el mérito de generalizar el concepto de integración económica, "es completa (porque) no solamente diferencia al conjunto del proceso de no importa cual medida aislada, evitando confundir el todo con una de sus partes por ejemplo, integración y eliminación de tarifas, integración y coordinación regional de transporte), sino también señala el objetivo de este proceso y los medios y mecanismos para alcanzarlos³³.

Mas este concepto también es dinámico: el conjunto económico integrado en realidad siempre estará en vías de integración, por lo tanto es intemporal. Asimismo, según este autor, el dinamismo de la vida económica hará sentir continuamente su influencia en el sentido de crecimiento progresivo en el espacio. Y, puesto que este concepto es intemporal y dinámico en el espacio, se le puede utilizar tanto para una localidad como parte de un país, o para un grupo de países como conjunto regional.

Tomando en cuenta esto último, propone Erben una definición de "conjunto integrado", como aquella: 1) cuyos elementos constitutivos disponen sin trabas en los diversos niveles donde obran (niveles funcional y geografico), de los mejores enlaces posibles para realizar su actividad económica con otros elementos

del conjunto; 2) donde la red de enlaces informativos posee órganos cuyo papel es asegurar, para el conjunto de los agentes, una compatibilidad de los proyectos particulares, y su convergencia hacia objetivos designados y adoptados por el conjunto, y donde es óptima para el conjunto³⁴

De estas definiciones, de tipo funcionalista, rescatamos el concepto de integración como un proceso dinámico (aunque no intemporal ni en el aire), y el elemento de redes y enlaces que se establecen, a partir de un objetivo rector, en donde el elemento de optimación debe estar presente.

Por otra parte, tenemos en cuenta que si bien es cierto que no se pueden extraer aspectos técnicos y eliminar claramente los aspectos ideológicos de estas definiciones, compartimos la opinión de Coraggio cuando plantea que "dichas relaciones técnicas pueden cobrar un nuevo sentido en el marco de una política de desarrollo relativamente autónomo. Bien sabemos, sin embargo, que esta última alternativa no es fácil"³⁵.

Así pues, entenderemos aquí como integración a la actividad dirigida --en un momento histórico concreto-- hacia un lugar determinado, mediante distintas redes y enlaces, establecidas tanto como resultado del proceso económico mismo, como de una necesidad técnica subjetivamente planteada. Y, restringiéndonos al aspecto puramente industrial, entenderemos por integración a la que se establece entre el conjunto de empresas --constituidas en industrias-- con los productos, los cuales resultan del proceso productivo que, si bien está localizado geográficamente en un lugar determinado, tiene una serie de enlaces y redes tanto verti-

cales como horizontales subordinadas en la rama industrial a la que pertenecen.

En este sentido, las maquiladoras están vinculadas a la empresa transnacional y su implantación en la región no contempla los encadenamientos que permiten una integración regional a la economía de nuestro país, puesto que no generan una actividad motriz, mediante el consumo de insumos zonales, ni propician la producción de bienes intermedios, ni mucho menos permiten la reinversión de las ganancias que generan.³⁶ Todo esto, desde luego, planteado a manera de interrogantes que nos permitan contrastar los resultados observados hasta ahora en la región. Sin embargo, ya que la integración tiene que ubicarse en un tiempo y un espacio concretos, y ya que nuestro objeto de estudio se refiere a una ciudad industrial ubicada en el límite geográfico con Estados Unidos (La Mesa de Otay), es necesario que emprendamos una mayor aproximación a las relaciones que se establecen, dentro de este contexto histórico económico, entre la región y la política económica que dan origen al tipo de integración existente.

Capítulo 2. LA POLITICA ECONOMICA HACIA LA FRONTERA Y EL PROBLEMA DE LA INTEGRACION.

En este capítulo se describen los principales instrumentos de política económica utilizados por el gobierno federal para integrar la frontera a la economía nacional. Así mismo se efectúa una breve evaluación de esta política para resaltar sus aspectos contradictorios, lo que pone en evidencia el carácter finalmente no integrador que tiene en el fondo esta política. Para ello se describen: primero, el contexto general en que se da esta política económica; después se ennumeran el régimen de zona libre, por ser un instrumento concreto de política económica que distingue a la región que abarca de otras regiones del país; enseguida se describen los programas comercial fronterizo e industrial fronterizo, para finalmente intentar un análisis de conjunto de estas políticas.

2.1. Contexto general

Las acciones de política económica hacia la frontera se dan en un contexto internacional en el cual, particularmente en la década de los años sesentas, comienza a tomar forma nuevo tipo de relación entre México y el capital internacional, especialmente el de Estados Unidos, y que se expresa en la penetración de capitales a los países subdesarrollados, en correspondencia al esquema de internacionalización del capital y de la nueva división internacional del trabajo. Esta forma de internacionalización no sólo

busca la mano de obra barata, "sino --como ya se mencionó--, primordialmente la penetración de las barreras de los mercados nacionales y la consecuente apropiación de las rentas monopólicas generadas por las barreras defensivas (...) que establecieron los países dependientes en el período de sustitución de importaciones"¹.

En el contexto nacional, nuestro país se encontraba en un proceso de agotamiento de la potencialidad del modelo de desarrollo, mantenido durante los 30 años posteriores a Cárdenas, y que se reflejaba en la transición de una sociedad agraria a otra con fuerte predominio urbano. Y, al interior de la industria, este mismo fenómeno se expresaba en una relación contradictoria entre la empresa tradicional y la moderna, en la cual esta última comenzaba a prevalecer con el apoyo del capital financiero y transnacional.

En efecto, durante el período de 1940-1968, el crecimiento logrado en la industria fue tal que alcanzó a multiplicar por seis el producto industrial. "México, hacia 1970, era para muchos el país subdesarrollado que en ciertos aspectos podía compararse con los desarrollados en sus mejores épocas: dinámico, moneda sólida, buen pagador y 'todo controlado'."²

Sin embargo, a pesar de esta industrialización alcanzada, no se logró transformar sustancialmente la estructura industrial del país, a grado tal que, durante este período, todavía el 45% del valor agregado del total de la producción manufacturera correspondía a sectores de bienes no duraderos: alimentos, bebidas, textiles, calzado, tabaco y otros.³

La inversión extranjera pronto penetró este campo. Para 1970

la participación de las empresas transnacionales es ya predominante en algunas de las ramas más dinámicas de la industria: en la producción de bienes de consumo no durables alcanza el 35%; en los bienes intermedios 30%; y en los de capital 36%.⁴ Asimismo, como lo refleja el creciente monto de divisas que tienen que destinarse a la importación de materias primas industriales, bienes intermedios y bienes de producción, existe mayor dependencia del comercio exterior. De tal manera que de esta situación contradictoria, así como de las tendencias que de ella se derivan, destaca el elemento clave que permite ilustrar "el carácter inevitable del proceso de subordinación y subdesarrollo al que México se encuentra ligado, tanto por la conformación de su estructura interna como por su integración al sistema capitalista mundial."⁵

Por otro lado, dicha industrialización no fue general a todo el país. El proceso de concentración y centralización del capital se localizó geográficamente en unos cuantos puntos, haciendo que perdiera dinamismo el conjunto de las fuerzas productivas del país y pusiera en peligro la rentabilidad del capital, además de propiciar un crecimiento urbano desproporcionado.⁶

Esta situación trajo como consecuencia, en primer lugar, que el mantenimiento de las condiciones generales de reproducción de la fuerza de trabajo resultara cada vez más costosa para el Estado, tanto por la enorme cantidad de servicios públicos y de equipamiento urbano que exigía la población (demandas que se presentaban en forma cada vez más beligerante). Y, en segundo lugar, porque la mayoría de la población alejada de estas grandes concen-

traciones urbanas se encontraba acosada por el desempleo y con un consumo deprimido, lo que hacia más difícil la ampliación del mercado interno que permitiera dinamizar la planta productiva.

Estas condiciones, entre otras, forzaron la atención hacia la frontera. Para ello el gobierno dispuso de viejos instrumentos, como la zona libre, o creó nuevos como el Programa de Comercialización Fronterizo y el Programa de Industrialización Fronteriza, principales medidas que en conjunto constituyen lo que aquí denominamos política económica hacia la frontera , por cuya importancia enseguida ennumeramos.

2.2. El régimen de zona libre

El régimen de zona libre consiste en un tratamiento de excepción de tipo fiscal que se otorga a la población asentada en esta parte del país, con el propósito de que pueda introducir al territorio mercancías extranjeras, libres de impuestos, para ser utilizadas o consumidas en esa zona específica. Este régimen se estableció bajo el criterio de que así se compensaría el relativamente alto costo de la vida de la población ,debido al alejamiento geográfico y el aislamiento que por la falta de medios de comunicación existían en ese tiempo, que hacían difícil abastecerlos con productos nacionales.

Este régimen data desde 1933, cuando se crearon tentativamente los perímetros libres de Tijuana y Ensenada⁷. Pero su versión moderna tiene origen el 25 de junio de 1937, cuando Lázaro Cárdenas decretó el régimen de zona libre para el entonces territorio de Baja California, ampliándolo posteriormente a una parte de Sonora y el sur de la península⁸. Desde entonces a la fecha ha estado vigente, mediante sucesivas prórrogas.⁹

En comparación con el régimen de perímetros libres (permiso de importación, libre de impuestos, en una franja de 20 Kms. desde la línea divisoria hacia el sur), la zona libre es más liberal, ya que no requiere permiso previo de importación ni pago de impuestos, salvo que lo disponga específicamente la tarifa del impuesto general de importaciones. Las medidas legales para apoyar el desarrollo comercial de la zona están contenidas en los artículos 654 y 660 del Código Aduanero; mientras que el artículo 667 de este mismo ordenamiento facilita el desarrollo industrial al permitir la internación al resto del país de productos elaborados en la propia zona, con el sólo pago de los impuestos de importación de las materias primas utilizadas en su fabricación¹⁰.

Lo característico de este régimen es que constituye una versión anticipada del modelo económico propuesto por las fuerzas hegemónicas del capitalismo internacional para los países subdesarrollados; nos referimos a los regímenes de "zonas francas de producción y fábricas para el mercado mundial",¹¹ que fueron especialmente promovidos en la primera mitad de la década de los setentas. Aunque, a diferencia de esos lugares, aquí prevaleció la modalidad de maquiladoras, como forma específica de expresión del capital internacional.

2.3. El Programa Comercial Fronterizo

En los inicios de la década de los años sesentas es cuando se emprenden esfuerzos destinados a integrar la frontera a la economía nacional, con el Programa Nacional Fronterizo. Pero es en la siguiente década, con el Programa de Comercialización Fronterizo (PCF), que se hacen esfuerzos de manera concentrada por rescatar

el mercado fronterizo para la industria nacional.¹²

Para lograr este objetivo el PCF adoptó la estrategia de conseguir: 1) la retención del consumidor fronterizo, y 2) lograr la concurrencia la frontera de la industria del interior. Ello condujo a que se aplicaran diversas medidas, entre las cuales destacan: a) la importación de los llamados artículos gancho, b) promover la construcción y ampliación de los centros comerciales, y c) apoyos fiscales a los industriales del interior del país que concurrieran a la frontera (CEDIS, CEPROFIS, etc.).¹³

El programa de importación de artículos gancho exigía que los artículos importados se vendiesen a los comercios mexicanos a precios similares o inferiores a su venta en las poblaciones limítrofes estadounidenses.¹⁴

Como segunda medida, --para asegurar el abastecimiento de mercancías a la zona fronteriza y promover la inversión nacional en la creación de la infraestructura de comercialización-- se publicó en agosto de 1972 un decreto en el que se asentaban estímulos para el establecimiento y ampliación de centros comerciales de gran inversión. Con este decreto se trataba de crear un conjunto de establecimientos que ofreciesen una amplia variedad a precios competitivos de mercancías tanto nacionales como extranjeras. En enero de 1975 se expidieron simultáneamente una veintena de declaratorias sobre el otorgamiento de estímulos fiscales al establecimiento de pequeños centros comerciales, llamados de barriada, en un número similar de localidades fronterizas "con idénticas condiciones a las grandes".¹⁵

La extensión de los incentivos fiscales de los que se benefi-

ciaban los exportadores, a los fabricantes nacionales que vendieran sus manufacturas en la zona fronteriza del norte, y en las zonas y perímetros libres (CEDIS); y un subsidio equivalente al 25% de los fletes ferrocarrileros "que causaran los productos nacionales industrializados en el país que los productores remitieran para su consumo" a esa misma zona, fue la tercera medida de este programa. Sin embargo, con la devaluación de 1976 se abandonó esta política de los CEDIS por considerar que era suficiente la paridad cambiaria. Por su parte, el subsidio a los fletes ferrocarrileros --decretado en 1971-- rigió ese año, y otro más en 1975, para luego abandonarse.¹⁶

Este conjunto de medidas instrumentadas durante el régimen de Luis Echeverría alteraron los patrones de importación fronteriza, principalmente de las localidades no incluidas en el régimen de zona libre. De esta manera, la tradicional importación de artículos de consumo realizada por la población fue acompañada y luego, en buena medida, monopolizada por la importación masiva efectuada por los comerciantes.

El comercio hecho al amparo del PCF contó todavía más con un conjunto de medidas que facilitaron los trámites para la importación.¹⁷ De tal modo que el volumen de importaciones, por estos conceptos, aumentó considerablemente a partir de su implantación, de 400 millones de pesos en 1972 a 8,500 millones en 1981.¹⁸

Los resultados de este programa, de acuerdo con José Luis Fernández, nos permiten establecer que de 1971, año en que se aplicó el PCF, a 1973, el valor de los productos importados de origen estadounidense (medido por los egresos en divisas) por concepto de transacciones fronterizas creció en 13.5%, tasa que

resulta muy inferior a la registrada en los tres años anteriores que fue de 29.8%. Ello coincide con un notable incremento de las ventas de productos manufacturados nacionales, por la creciente difusión de los CEDIS otorgados y un aumento en la importación de los artículos gancho. Sin embargo, entre 1974 y 1975 empeora la tendencia: los egresos crecen a 16.9% y las ventas y productos de manufactura doméstica descienden en un 20.9%.¹⁹

Este mismo autor considera que el margen de sobrevaluación del peso jugó en ese periodo un papel determinante, ya que paso de un 18.7% en 1970, a 25.8% en 1975, resultando muy superior al subsidio otorgado por los CEDIS, "lo que desincentivó a las empresas que ya estaban vendiendo en el mercado fronterizo".²⁰ Sin embargo, la devaluación de 1976 no jugó el papel que se le había asignado de estimular nuevamente las ventas de los productos nacionales hacia y en la zona libre fronteriza. Al respecto, Jorge Bustamante opina que "las grandes distancias entre los centros de producción nacional y el mercado fronterizo (...) la raquítica infraestructura de distribución, la voracidad de algunos productores y comerciantes mexicanos que elevaron sus precios desmesuradamente, la costumbre de preferir productos de importación sobre los nacionales, todos estos factores contribuyeron a que las devaluaciones del peso no fueran aprovechadas por los productores nacionales para ganar el mercado fronterizo (existe una tendencia a revertir el patron de la balanza de pagos por el incremento de los gastos de los mexicanos). Estas tendencias indican que el problema de la falta de integración de la economía fronteriza a la economía nacional, lejos de resolverse ha empeorado.²¹ Similar

opinion tiene Luis Bravo Aguilera, 22 cuando establece que "considerando que la demanda de servicios tiene menos elasticidad que la de la manufactura, es previsible que en el futuro los egresos por transacciones fronterizas superen los ingresos. De hacerse realidad este comportamiento, los esfuerzos por integrar a las franjas fronterizas a la economía interna tendrán que duplicarse."

2.4. El Programa de Industrialización Fronteriza

En 1965 el gobierno fundó el Programa Industrial Fronterizo (PIF), o "Programa para el aprovechamiento de la mano de obra sobrante a lo largo de la frontera norte", en coincidencia con el fin del programa bracero.

Este programa fue anunciado por el presidente Díaz Ordaz en 1965 y los objetivos que se propusieron con él fueron los siguientes: a) la aparición de nuevas fuentes de trabajo y mayores ingresos, b) la introducción de nuevos métodos modernos de manufactura, y c) el consumo de materias primas mexicanas.

La estructura legal del programa consistió en que el gobierno mexicano desistiría de sus derechos de aduana y reglamento sobre la importación de materias primas y equipo de capital, así como de sus restricciones a la entrada de capital foráneo en las plantas de propiedad extranjera (limitada a una faja de terreno de 12.5 millas a lo largo de la frontera), siempre que el 100% de los productos terminados sean exportados fuera de México y bajo la prohibición de aquellas industrias que puedan competir con las exportaciones mexicanas.

Posteriormente, bajo el régimen de Luis Echeverría, se estableció un nuevo programa de fomento a la industria maquiladora

cuyos objetivos no diferían en lo sustancial de los propuestos originalmente. Pero lo novedoso de este programa consistió en el permiso para que pudieran operar las plantas en todo el país, con excepción de los lugares con alta concentración industrial, y también que pudieran vender parte de su producción en el mercado interno.²³

En lo que se refiere a la parte estadounidense, la reglamentación arancelaria se establece por las fracciones 806.30 y 807.00, cuya característica consiste en permitir el procesamiento o ensamble de ciertos productos estadounidenses en el exterior y su posterior introducción a este país, exenta del pago de derechos arancelarios, excepto en el valor agregado.²⁴

Hubo también otros criterios en la política de industrialización de la frontera, al intentar impulsarse la pequeña y mediana industrias mediante el decreto del 15 de marzo de 1974 (que las declara de "utilidad nacional"). Se propuso entonces beneficiar a los productores de bienes de consumo y para la exportación, a la pequeña maquila de talleres al servicio de clientes locales y del extranjero, y la transformación de productos agropecuarios para el consumo local.²⁵

Pero los resultados no fueron los esperados; en cambio, con el establecimiento de las maquiladoras, puede decirse que en pocos años cambió la base económica de las localidades fronterizas. En 1966 había 12 plantas y para 1983 eran 650, mientras que a principios de 1985 llegaban a 720.

A lo largo de su vigencia, el programa de maquiladoras ha tenido la siguiente evolución de sus objetivos:²⁶ Periodo 1966-

1970. 1) creación de mayores empleos y mejores niveles de vida para la población fronteriza, 2) incremento del grado de utilización de materias primas nacionales, y 3) reducción del déficit comercial. Periodo 1971-1976. Se mantienen los anteriores y se hace énfasis en el correspondiente a la integración del sector de plantas maquiladoras a la industria nacional²⁷. Periodo 1977-1982. En este lapso el acento parece estar puesto en la integración de la maquiladora al aparato productivo interno y en la descentralización regional de la industria, al 1) promover la adquisición por parte de las plantas gemelas de insumos manufacturados en México, y 2) descentralizar regionalmente las plantas maquiladoras hacia áreas menos desarrolladas del país. De estos objetivos, el que mayor éxito ha tenido es el de la creación de empleos cinco años después de iniciarse el PIF, para 1970, se contaban 30 mil empleos en el "sector" maquilador, en 1975 éstos eran 60 mil y en 1980 se alcanzaron 120 mil empleos; mientras que para principios de 1985 se contaban 215 mil empleos en estas plantas²⁸. La mayor falla sigue siendo la incorporación de insumos nacionales, por ejemplo, "en 1979, de un total aproximado de 13,033 millones de pesos invertido en insumos, 12,877 millones, es decir, el 98.9% eran de procedencia extranjera y sólo 156 millones (1.2 por ciento) eran nacionales. Para 1984 la incorporación de insumos nacionales en los procesos de maquila alcanzó el 1.5%, lo que aún es muy reducido."²⁹ En lo que se refiere a los otros objetivos, en particular el de la reducción del déficit comercial, se verá más en detalle en el siguiente apartado. Pero aquí es conveniente resaltar, de acuerdo con Trinidad Martínez-Tarragó³⁰, una contradicción entre el objetivo de crecimiento del empleo y el de elevación de los

niveles de ingreso nominal de los trabajadores por la competencia que tiene que hacer México con otros países de ingresos bajos, lo que implica que su competitividad se mide por un margen dado por la evolución de la tasa salarial (de México con relación a la estadounidense y la de otros países competidores).

2.5. Consideraciones generales

La desatención en que se mantuvo la región fronteriza propició que se le aplicaran medidas de política económica de tipo excepcional, que después se revirtieron. La zona libre es un anticipo de la economía franca, abierta al capital y a los productos estadounidenses que generó patrones de consumo estrechamente vinculados a esa economía y muy refractarios a la producción nacional. La zona libre, junto con el Programa Comercial Fronterizo y el Programa Industrial Fronterizo, son instrumentos que propiciaron este mismo fenómeno de desintegración en toda la franja fronteriza. Con el PCF el peso de los crecientes mercados fronterizos ha provocado una mayor liberalización de los procedimientos para la introducción de bienes estadounidenses. Esto ha creado una gran dependencia de los residentes fronterizos mexicanos ante el mercado estadounidense, dependencia en constante crecimiento³¹.

Esto lleva directamente a relacionar el PIF con la economía fronteriza, pues, dado el papel asignado en lo fundamental a este programa de atraer maquiladoras, el principal impacto que tiene sobre la economía nacional y regional está dado por el ingreso que generan, que adicionalmente implica una entrada de divisas. Sin embargo, dicho impacto depende de la magnitud de las filtraciones

que se producen vía importaciones de bienes y servicios de consumo personal que propicia el PCF y el régimen de perímetros y zonas libres.

Por otra parte, como plantean Jesús Tamayo y José Luis Fernández , "mientras que el PIF tiene como objetivo el generar mayores ingresos y mejores niveles de vida para la población fronteriza mediante la 'industrialización ' regional, por su parte el PCF se plantea como objetivo expreso el llamado 'rescate' del mercado fronterizo. De llevarse a cabo una sustitución de importaciones fronterizas con productos de origen nacional, debido a la baja competitividad de nuestros productos, se incrementaría el costo de la canasta de bienes fronterizos. Por lo tanto, tal 'rescate' es incompatible con el modelo de industrialización impulsado por el PIF: el modelo maquilador, el cual basa su competitividad justamente en los bajos salarios"³².

Mas esto, al final no sucede así. En la práctica sigue prevaleciendo el Programa de Industrialización Fronteriza; esto es, el criterio de los salarios bajos, en combinación con otras ventajas directamente relacionadas con el factor geográfico,³³ y que tiene que ver con la internacionalización del capital. Visto desde esta perspectiva, este fenómeno está directamente relacionado con la tendencia en Estados Unidos de desplazamiento de la industria del "frost belt" al "sun belt"³⁴ que ha propiciado el desarrollo industrial del suroeste de ese país, aumentando el número y el contenido de las interrelaciones de manera directa con su contraparte fronteriza, el norte de México, como veremos en el capítulo siguiente. Por ahora adelantamos la siguiente conclusión.

2.6. Conclusión

La política económica hacia la frontera se da en el contexto de la internacionalización del proceso productivo y surge de la dinámica de desarrollo del país que busca integrar esta región al mercado nacional.

Sin embargo, esta política se contradice desde el momento en que las medidas que fomenta o impulsa son, de una u otra manera, adaptadas a las tendencias predominantes de la economía y, en particular, a la economía de la región fronteriza de Estados Unidos.

Esto refleja se en la existencia del régimen de zona libre, que constituye una anticipación de la modalidad de "zona franca" (pero no se agota en ésta) de acuerdo con la nueva división del trabajo, para los países subdesarrollados. Como régimen de excepción que es, la zona libre constituye un modelo particular para esta región del noroeste del país. Asimismo, con el Programa Comercial Fronterizo, se realiza mayor importación masiva de bienes estadounidenses, al liberar los procedimientos de importación para la franja fronteriza, orientando un patrón de consumo que no hace sino insertar más al consumidor fronterizo en la órbita del mercado de Estados Unidos. Al mismo tiempo, al no acompañar este programa de adecuados procedimientos de abasto y comercialización de los productos elaborados por las industrias nacionales, trae como consecuencia que los precios aumenten y la población se vea compelida a consumir los productos estadounidenses. Por otra parte, este programa choca con el de industrialización fronteriza, ya que éste se basa principalmente en el fomento de

las maquiladoras para las cuales es fundamental el bajo salario, comparado con el que pagaría en Estados Unidos. Además, lo característico de este incentivo a la industrialización vía salarios bajos es que sólo resulta benéfico para las empresas transnacionales, no para las empresas nacionales, especialmente las medianas y pequeñas, que tienen otras opciones en el mercado de trabajo donde se desenvuelven.

De acuerdo con esto, resalta la tendencia desintegradora en la frontera, fomentada y estimulada por la propia política económica hacia la región.

CAPITULO 3. LA DINAMICA DE LA INTEGRACION FRONTERIZA ENTRE SAN DIEGO Y TIJUANA

La política económica encaminada a integrar la frontera enfrenta serios obstáculos de tipo estructural, por el contenido mismo de los instrumentos utilizados --como hemos visto en el capítulo anterior--, y por la dinámica externa que influye de manera preponderante en la región. A ello se agregan la influencia que ejerce el espacio fronterizo como tal, dentro del marco de las relaciones generales entre ambos países, y el fenómeno de relocalización industrial en el suroeste de Estados Unidos y su impacto en la región fronteriza mexicana, específicamente el que se refiere a San Diego y Tijuana. El presente capítulo se aboca a analizar estos últimos aspectos.

3.1. Marco conceptual de la integración fronteriza

Analizar el fenómeno de la integración fronteriza representa serias dificultades, toda vez que los estudios publicados al respecto no han llegado a establecer criterios generales aceptables, debido a " problemas de conceptos, evaluación y teorías"¹.

Así, hay estudios que se efectúan desde la perspectiva histórica,² y quienes están de acuerdo con estos enfoques³ como necesarios puntos de partida para entender la región; también hay quienes los desestiman⁴, y otros más que lo consideran muy limitado y proponen, en cambio, los modelos de crecimiento regional basados en las exportaciones, ya que --plantean-- "la actividad

económica de la región fronteriza tiene características que se ajustan a este modelo⁵. También participan en este debate posiciones que consideran cuestionable el uso del concepto región para la frontera⁶; como también quienes lo establecen laxamente⁷; y otros más que consideran no solo útil el uso del término región, sino operativo y que puede ser definido según el tipo de problema en consideración; por ejemplo, la región fronteriza como "áreas subnacionales"⁸ o "binacionales"⁹. Y cuyos vínculos producen ya una interrelación sui generis o simbiosis, y de acuerdo a ella, se dice, la región llega a tener características especiales que le permiten manifestarse con una autonomía relativa¹⁰.

Parece, sin embargo, que donde no hay gran divergencia es en destacar lo peculiar de la región a partir de su ubicación internacional, que contrasta la unión física entre el subdesarrollo y el desarrollo, entre un país dominante y un dominado.¹¹

De esta sumaria descripción de distintas apreciaciones sobre el fenómeno fronterizo se desprende que es necesario analizar la situación concreta de la frontera, en el sentido de que esta "no es solamente un instrumento de demarcación territorial ni una entidad neutra...lo relevante es que la frontera es un fenómeno social. Como tal, ella da lugar a la presencia de conflictos, discordancias y transformaciones que la ubican en una dimensión dinámica..."¹²

Con base en este enfoque se aprecia que el análisis histórico concreto es fundamental para definir la frontera, más allá de la delimitación geográfica, pero donde ésta se sujeta a un complejo

juego de relaciones en donde estan ubicados en diferente plano, lo internacional, nacional y local. Y, entre estos, las tendencias integradoras y desintegradoras de los procesos histórico-económicos. En este caso particular nos interesa destacar las relaciones entre lo económico y lo técnico, expresado en el desarrollo industrial de la frontera, para lo cual hacemos un necesario rodeo.

Jorge Bustamante¹³, propone tres elementos teóricos para analizar la frontera que, en nuestra opinión, ayudan a apreciar más la complejidad del fenómeno que estamos estudiando. Ellos son: 1) la internacionalidad. Como un elemento definitorio de las relaciones sociales fronterizas (relaciones que cubren tanto a las sociales, como a las económicas, las culturales y las de conflicto); 2) intensidad de las relaciones sociales fronterizas. Como la frecuencia de trato entre los nacionales de cada país a través de la frontera (son más intensas conforme los actores estén más próximos físicamente); y 3) la espacialidad. Como el espacio geográfico de la internacionalidad y la intensidad de las relaciones sociales fronterizas, a partir de lo cual la delimitación geográfica de la región fronteriza del norte varía según el fenómeno que se quiere entender.

En este sentido, en una aproximación hacia la definición de frontera, este autor plantea que "la región fronteriza no se puede definir en términos convencionales. En una vasta area geográfica --dice-- de más de 3,000 Kms. de largo encontramos una gran heterogeneidad en la que las diferencias parecen ser más que las semejanzas; sin embargo, la vecindad con Estados Unidos le da a esta área el denominador común que la hace definible como región.

Podemos entender entonces como región fronteriza norte el área geográfica donde las relaciones de los mexicanos y estadounidenses son más intensas¹⁴.

Lo importante de este enfoque es que intenta aprehender el fenómeno fronterizo en su dinámica concreta, sin separarlo de lo exterior (sea, en este caso, nacional o internacional) y sin caer en lo puramente fronterizo. Con lo que se pueden captar mejor los elementos que lo determinan; en este sentido, los que permiten entender mejor el fenómeno de la integración fronteriza.

Mas, de acuerdo con este mismo autor, "el problema epistemológico (en el estudio de la frontera) aparece cuando se quiere entender la realidad microdimensional de un fenómeno fronterizo (...) sin enfocar el comportamiento del fenómeno bajo estudio de ambos lados de la frontera"¹⁵. En tal virtud, "es probable que no haya una definición que sirva operacionalmente para todos los propósitos de investigación de la historia y la realidad actual fronteriza. Quizá dependa de la naturaleza del fenómeno fronterizo que se quiera definir(...)La realidad de la zona de México con Estados Unidos es que no es homogénea."¹⁶

En efecto, la frontera es un sitio donde tienen lugar diversos procesos de integración de individuos e instituciones cuyo ámbito rebasa la frontera. "Este ámbito de integración participa, ciertamente, de las características que definen las relaciones internacionales entre los dos países en sus dimensiones macroeconómicas, macropolíticas y macrosociales. No obstante, al mismo tiempo, la dinámica de interacción que se da lugar en la región fronteriza, tiene una autonomía relativa"¹⁷. Esta autonomía rela-

tiva (aunque derivada de condiciones estructurales de dependencia internacional que determinan las relaciones fronterizas) se manifiesta y se desarrolla con una dinámica propia que comprende o produce efectos en ambos lados de la frontera.

De lo dicho arriba, sin embargo, no debemos llegar apresuradamente a la conclusión de que las frontera desaparece, ni mucho menos a la equiparación de esta zona binacional, de acuerdo a una visión neoclásica de integración, según la cual "dos o mas países proceden a la abolición, gradual o inmediata, de las barreras existentes entre ellos con el propósito de establecer un sólo espacio económico"¹⁸. En realidad la frontera es también la coincidencia en el espacio de dos procesos: el de integración, que es de consolidación (y aditivo, cultural y territorialmente), y, frente a él y paralelo, un proceso desintegrador y de secesión, que tiene su origen en la movilidad social (por ejemplo la urbanización, la expansión industrial, etc)¹⁹.

A partir de la línea fronteriza parecen coincidir entonces ambos procesos, dándole estructura a la región, aunque esta coincidencia no siempre implica simultaneidad y enfrentamiento. Tal es el caso, por ejemplo, de la apertura de la frontera a la introducción de bienes y productos libremente (el caso de la zona libre) o cuando, a propósito de la modernización industrial, se busca adoptar sin más las nuevas tecnologías. Y más concretamente, cuando se piensa en que se puede asimilar tecnológicamente lo avanzado de la industria de punta, a partir del conocimiento de una parte del proceso, como en el caso de las maquiladoras. Sin embargo, la frontera también sirve para reproducir y mantener las condiciones de desigualdad, como fenómeno localizado, de tal modo

que hace coincidir, por ejemplo, altos diferenciales de salarios en unos cuantos metros de distancia. En este sentido la frontera se hace funcional económicamente y se "redimensiona" espacialmente, de acuerdo a un patrón de comportamiento del capital internacional que funciona a base de la desigualdad, como condición de su propio desarrollo, de ahí que consideremos pertinente la sugerencia de su elasticidad, en cuanto al ámbito territorial, y su heterogeneidad en lo que se refiere a su organización económica y técnica.

En suma, en una agrupación tentativa de los rasgos más importantes que caracterizan a la frontera de México y Estados Unidos, puede decirse que destacan, entre otros, 1) su particularidad, como la unidad dialéctica de la internacionalidad (en la que, a su vez, se integran los aspectos geopolíticos, la asimetría de poder y la dependencia), con la intensidad de las relaciones fronterizas y que se representan en el espacio concreto; 2) la heterogeneidad, que resulta de la forma desigual en que son afectadas las regiones por sus economías nacionales, por un lado, y por la forma en que se interrelacionan de manera concreta; y 3) la relativa autonomía de la región, que es resultado de 1 y 2, como de la manera en que la conformación de este proceso genera su propia dinámica de desarrollo.

La particularidad de la región está presente como el elemento dinámico por naturaleza, ya que es, en última instancia, el resultado acumulado de una desigual correlación histórica de fuerzas que tiene como base material el desarrollo del capitalismo, de acuerdo a la ley del desarrollo desigual. Desde este punto de

vista, este desarrollo desigual obedece a las condiciones de reproducción del capital en escala ampliada y en una dimensión internacional. En otro plano, la relativa autonomía de la región fronteriza es expresión de la unidad singular de estos dos procesos contradictorios que se dan en el proceso productivo: uno que representa la búsqueda de condiciones de igualación y otro las condiciones de diferenciación en el proceso productivo y de cambio. Este fenómeno también se produce espacialmente.

De lo arriba apuntado se desprende que en la frontera se presenta un fraccionamiento dinámico e histórico del modo de producción capitalista, visto desde la perspectiva de la formación económica social mexicana, al interrelacionarse de manera desigual con otra formación económico social más desarrollada, y por lo tanto, hegemónica.

A partir de esta apreciación, la internacionalización del proceso productivo, al expandirse para asegurar la reproducción de las desigualdades, atraviesa la frontera buscando tasas de ganancia más elevadas, a base de la utilización de la fuerza de trabajo más barata, escindiendo el proceso productivo en la medida de lo posible (en este caso reduciendo el capital constante a los medios de trabajo indispensables, y aumentado al máximo el capital variable, considerando su proporción), adaptándose a una estructuración social que le es propicia, al mismo tiempo que realiza una estructuración del proceso productivo. Esto es, el capital refuncionaliza el espacio fronterizo adaptándolo a sus necesidades.

En este sentido, si partimos del hecho de que las fuerzas productivas no pueden ser separadas de las relaciones de producción (véase capítulo 1) y, por tanto, es el ramo económico el que

dirige y ordena el aspecto técnico en el contexto espacial en que se desarrolla, no hay opción, entonces, a que las maquiladoras contribuyan a la desincorporación de la base técnica de la economía a la que pertenecen; sino, por el contrario: las maquiladoras contribuyen a enlazar la economía del lugar donde se implantan con la economía del proceso productivo al que se encuentran vinculadas (debido a ello es que no puede caracterizárseles de meros enclaves en los lugares donde se implantan)

Mas este proceso, al permitir la vinculación de los distintos mercados (de trabajo, de capital, etc) también lo hace espacialmente. Un ejemplo de esta vinculación que se presenta espacialmente lo muestra la tendencia reciente de los patrones de localización industrial; en este caso, la relocalización que se está dando al sur de California, cuya lógica esta planteando la redefinición de la frontera o, como se esta dando en llamar, "la nueva frontera" entre San Diego y Tijuana.

Una manera de apreciar mejor este fenómeno lo dará el análisis de las tendencias principales que se aprecian alrededor de la ciudad industrial "Nueva Tijuana"; esto es, del espacio que conforman la Mesa de Otay en Tijuana y Otay Mesa en San Diego.

3.2. La "nueva frontera"

La zona de Otay, en ambos lados de la frontera, como espacio fronterizo concreto, tiene como marco definitorio las relaciones entre San Diego y Tijuana. No es nuestra intención traer aquí toda la historia de estas relaciones, pero sí destacar sus aspectos más sobresalientes.

Ya hemos visto que del lado mexicano, la política económica hacia Tijuana tiene un historial que data principalmente de la época de la zona libre. En cambio, en Estados Unidos, fue en fecha relativamente reciente que se tomaron medidas encaminadas a atender a sus ciudades fronterizas. Landman y Duff²⁰, establecen que fue a finales de la década de los años sesentas que se hizo cada vez más notorio que las ciudades fronterizas norteamericanas dependían crecientemente de sus correspondientes mexicanas. Ellos señalan tres aspectos que hicieron tomar conciencia de esta importancia en las relaciones fronterizas. Primero, el proyecto de ley norteamericana Burke-Hartly, "que hubiera destruído el Programa de Industrialización Fronteriza". Segundo, la creciente conciencia norteamericana de los trabajadores indocumentados; y, por último, la devaluación del peso mexicano en 1976, que "estremeció al sector comercial en pequeño de las ciudades fronterizas mexicanas", el cual se había beneficiado tradicionalmente de la considerable sobrevaluación anterior del peso. Entonces se tomaron medidas: en 1977 se establecieron la Comisión de Ciudades fronterizas y el Consorcio Regional de Estados Fronterizos del Suroeste, así como la más reciente reunión de gobernadores.

La región fronteriza de San Diego, California, y de Tijuana, Baja California, es una de las más pobladas y de más rápido crecimiento de ambas naciones. De acuerdo con Norris C. Clement y K. Schellhammer²¹, en 1895 el condado de San Diego tenía una población de 5 mil habitantes, mientras que la población de todo el estado de Baja California, al inicio del siglo, era de 7,500. Con la introducción del ferrocarril (en 1897) la población de San

Diego saltó a 35 mil y los patrones de crecimiento urbano, que se iniciaron en ese tiempo, han continuado hasta el presente. DE 1900 a 1930 la población de San Diego creció a una tasa promedio anual de 5.9 a 6.5 por ciento. Con la depresión bajo un tanto la población, pero se mantuvo a una tasa de 3.2%. Sin embargo, con el estallido de la Segunda Guerra Mundial en el Pacífico vino un rápido crecimiento de la presencia militar a San Diego, la que continuó en la década de los sesentas, restableciendo las tasas de crecimiento en los niveles de 6.4 y 6.8 por ciento, de las décadas de 1940 y 1950, y volviendo a declinar a 3.8% en la década de los años setentas.

San Diego es actualmente la 19ª área metropolitana en los Estados Unidos, con más de dos millones de gente en los condados que abarca. Como ciudad, San Diego es la segunda más grande de California, y la octava en el país. Actualmente tiene un crecimiento en su población del 2.4%, manteniéndose en los niveles más altos del estado²². Considerado este crecimiento poblacional, inclusive de toda una extensa área en el sur del estado de California, hay quienes consideran que para el año 2000 se constituirá una gran metrópoli entre San Diego y San Francisco ("Sansan") con unos sesenta millones de habitantes²³.

Por su parte, Tijuana está creciendo a una tasa de alrededor del 10% anual, y actualmente se estima que tiene más de un millón de habitantes²⁴. De mantenerse esta tendencia, hacia 1995, se calcula que habrá tanta gente como en San Diego (2.5 millones), lo que representaría cinco millones para ambas ciudades. Otros autores²⁵ pronostican más de 2 millones para 1990, y arriba de 6 para el año 2000 en Tijuana; mientras que para San Diego serían

2.5 y 3.4 millones respectivamente, ante lo cual se prevén problemas: "la región ha sido capaz de acomodar este nivel de crecimiento durante los años ochentas. Sin embargo, de continuar estas tendencias, Tijuana aventajará a San Diego en la última década del siglo, y las relaciones binacionales podrían devenir crecientemente tirantes, en lo político, ambiental, etc.²⁶

El periodo de los últimos 40 años es de importantes cambios para Tijuana y San Diego. En Tijuana, de una base fincada principalmente en el comercio y los servicios, comienza a presentarse, particularmente en la década de los años setentas, un importante despegue industrial, como se aprecia por las tasas brutas de participación del sector secundario (cuadro 1) y una franca declinación de las actividades primarias; mientras que el sector terciario (que en cuadro hemos desagregado en comercio y servicios para apreciar mejor su dinamismo) crece desigualmente. De tal suerte, podemos apreciar que, en importancia, el peso que va adquiriendo la industria es mayor hasta el grado de cambiar, de una relación de orden de jerarquía de comercio-servicios-industria a la de comercio-industria-servicios.

Pero es en la industria donde se aprecian otros cambios que nos interesa destacar por su importancia, aunque sea brevemente. En 1976, por ejemplo, Tijuana tenía 812 empresas registradas que proporcionaban empleo a 15,081 trabajadores, de acuerdo a las cifras de la CANCEINTRA (vease cuadro 2); mientras que para mayo de 1985 las empresas eran 1812 y ocupaban 40,606 trabajadores. Es decir, hubo una tasa de crecimiento medio anual de 9.3% y 9.4% respectivamente, lo cual es interesante resaltar, pues es sabido

que Tijuana tiene un crecimiento de empresas mayor que otras plazas en lo que se refiere a maquiladoras, pero no en número de trabajadores.

Sin embargo, al considerar un periodo más reducido, como el de 1980-1985, encontramos que la tasa de crecimiento anual es de 10.1%, en lo que corresponde al número de empresas y de 10.6% en lo que se refiere al número de empleados. Mas, si aún reducimos el periodo y consideramos el de 1982-1985, que abarca desde el año de la última devaluación a la fecha, las tasas de incremento de ambos renglones que estamos comparando ya muestran otro comportamiento: 10.2% y 11.3% respectivamente. El año de 1982 es importante para nuestro análisis, ya que ayuda a apreciar el fenómeno desde otros ángulos. Por ejemplo, si analizamos las tasas de capital invertido en tres distintos periodos, como las que hemos señalado, encontraremos que cambian de 28.5% en el periodo de 1976-1985, a 31.2% para el periodo de 1980-1985 y en 27.8% para el periodo de 1982-1985. Esto es, se presenta un crecimiento general en la inversión que lleva a que aumenten las empresas y el número de trabajadores, pero esta tendencia tiene un crecimiento desigual a partir de 1982; el cual, probablemente, se debió a que con la devaluación del peso respecto al dólar se pudo aumentar el número de trabajadores y empresas sin el correspondiente aumento proporcional en la inversión.

Este fenómeno se aprecia mejor, si tenemos en cuenta, en su conjunto, el crecimiento de las empresas, tomando como base el periodo entre agosto de 1983 a agosto de 1984 (véase cuadro 3), en el que se crearon 951 empresas comerciales e industriales, en las que sobresale el incremento de las empresas micro y pequeña. De

estas nuevas empresas resulta un empleo cuya distribución favorece a las industrias, con un incremento de 21.26%, mientras que las que corresponden al comercio crecieron en 12.21% (cuadro 4). Y, aún más si destacamos el papel que están desempeñando las maquiladoras. En 1973, el número de empresas de la industria maquiladora era de 68 y en 1985 de 239, creciendo a una tasa media anual 11.04%, mientras que la correspondiente al número de trabajadores fue de 25.43% (de 1983 trabajadores a 3095).

El crecimiento, sobre todo el que se refiere al número de trabajadores, es muy importante. Sin embargo, la evolución muestra diferentes pautas. Si utilizamos el mismo procedimiento comparativo que hicimos arriba, encontraremos que para el periodo de 1973-1979, en lo que se refiere a número de plantas y empleos, sus tasas respectivas de crecimiento medio anual fueron de 8.83% y 6.02% respectivamente. Este último año es en realidad el de plena recuperación desde la recesión que tuvo este sector en 1975-1976, como se aprecia en las cifras de empleados y empresas maquiladoras del cuadro 5. Pero el crecimiento habido en el periodo 1982-1985 sí es impresionante, ya que creció a una tasa de 27.98% en lo que se refiere a plantas y en 34.86% en número de trabajadores. Esto muestra palpablemente el dinamismo actual de la actividad industrial de Tijuana, especialmente de la industria maquiladora, mas, también su inestabilidad.

Pero, si bien este alto crecimiento en la demanda de empleo en las maquiladoras ha traído como consecuencia un ligero aumento del salario, arriba inclusive del salario mínimo vigente (véase cuadro 6), por otra parte, acarrea nuevos impactos que antes no se

habían apreciado detenidamente.

En efecto, como resultado de la escasez de ~~trabajadores, las~~ empresas se han visto obligadas a aumentar sus salarios como vía para retener al trabajador. Empero, por otra parte, han entrado a la disputa por el mercado de trabajo, en franca competencia contra las demás empresas.

Este fenómeno se conoce como "rotación" o movilidad en el empleo y ocurre principalmente en la industria, y se refiere a los movimientos de altas y bajas en el empleo.

En un estudio que ilustra este fenómeno (véase cuadro 7) se establece que la rotación ha afectado más a las industrias diversas (en donde se encuentra la mayoría de empresas no maquiladoras), con un índice promedio de rotación de 13.36%, siguiéndole las electrónicas menores de 300 empleados con el 11.7% y, por último, las empresas electrónicas mayores de 300 empleados con índice de rotación de 10.8%.

Lo interesante de esta información es que refleja también que las maquiladoras no sólo disputan entre ellas mismas por atraer personal, sino con las no maquiladoras, a tal grado que comienzan a absorber personal de estas últimas, como se refleja en el cuadro número 8. En tal virtud, las consecuencias a más largo plazo de esta estrategia habrán de considerarse después, mas por lo pronto queda a la vista la ingerencia y, por tanto, la subordinación que se está presentando del mercado de trabajo ante la empresa transnacional, toda vez que la industria no maquiladora no está en condiciones de competir por la vía del aumento de salarios con este tipo de industrias.

Pero, retomando el hilo del análisis, también los cambios en

San Diego han sido grandes, inclusive más que los de Tijuana, si consideramos el conjunto de los elementos económicos que entran en juego.

En San Diego, en la década de los años cuarentas, la agricultura era de 9.1%, declinando al 3% en 1960, y 2.4% en 1970. En cambio, en el empleo industrial aumentó de 20.4% al 36.5% en 1960, declinando a 29.2% en 1970; en tanto que los servicios aumentaron de 24.2% a 32.1% en esos años.

En lo que se refiere al empleo industrial, éste estuvo relacionado primeramente a la defensa y la construcción, particularmente en el periodo de 1940-1960, aunque después declinó durante la década de los años setentas. No obstante ha sido desarrollado un sector manufacturero más diversificado, con lo cual se espera revertir esta tendencia a la disminución. El rápido crecimiento de los servicios durante los años sesentas fue primeramente el relacionado a educación, actividades profesionales y de investigación científica, además de los relacionados con el turismo. Así pues, San Diego ha desarrollado una base industrial más diversificada y una grande y más diversificada base para la actividad terciaria, que Tijuana y otras muchas áreas de tamaño comparable²⁷.

Actualmente San Diego continúa atrayendo más investigación científica y otras actividades de desarrollo, lo que ha propiciado la atracción de más matrices de grandes corporaciones a esta zona. Aunque, de cualquier manera, consideran algunos autores que siempre está presente, como un factor estimulante de la atracción de los negocios, el clima, que le convierte en "un lugar

agradable para vivir y visitar²⁸

Al tener en cuenta el conjunto de estas características de San Diego y Tijuana, autores como los citados Clement y Schellhammer apuntan varios elementos preliminares. Ellos dicen que las relaciones entre esas dos grandes y dinámicas áreas urbanas sólo son significativas en pocos sectores. Agregan que cuando se cuentan todos los efectos directos, indirectos e inducidos entre San Diego y Tijuana son menos del dos por ciento de toda la actividad económica sandieguina. Esto es, en términos absolutos, una suma insignificante, ya que representan, por ejemplo, sumas arriba de 400 millones de dólares, ingresos arriba de 100 millones y casi 8000 empleos. Sin embargo, estos montos son relativamente menores en relación al volumen local de ventas en San Diego (20 mil millones), al ingreso (13.8 mil millones) y al ingreso por empleo del sector privado (484 mil millones).

Sin embargo, cuando este efecto general es examinado en detalle, ciertos sectores de la economía de San Diego son significativamente afectados por los mercados de Tijuana. Por ejemplo, más del 7% de las ventas al mayoreo y alrededor del 4% en el comercio al detalle es atribuible a ese mercado.

De aquí se desprende la importancia que está adquiriendo la zona, tanto como mercado de bienes de consumo como de trabajo. Así, "dadas las tasas de crecimiento de Baja California, la proximidad de San Diego a los mercados de Tijuana podrían llegar a significar y determinar crecientemente en las decisiones de localización de manufactura"²⁹.

Pero la influencia de esta localización industrial que se ejerce en el área de San Diego y, consecuentemente, en Tijuana,

viene dada por otro fenómeno de mayor proyección, que tiene que ver con lo que se ha dado en llamar la "relocalización industrial". Es decir, ese gran desplazamiento de capitales del norte de los Estados Unidos (frost belt) hacia el suroeste (sun belt).

Ciertamente, el área de San Diego es objeto privilegiado de la localización de las industrias y capitales, no solamente de Estados Unidos sino de otros países, debido a : 1) un nuevo ciclo del proceso productivo en las industrias de tecnología avanzada que exige o induce la instalación de plantas cercanas a los centros técnicos o de investigación; 2) ha surgido una variedad de obstáculos para las transnacionales, como :a) presiones gubernamentales para transferir tecnología más avanzada y tipos de producción con mayor intensidad de capital; b) escasez de mano de obra en algunas de las zonas mejor establecidas; c) creciente militancia sindical;y d) tendencia al aumento del salario.3) California representa una combinación de recursos de gran importancia (como terreno industrial, mano de obra inmigrante, barata y dócil) y un desarrollo regional orientado hacia la expansión de la capacidad manufacturera tanto en la tecnología avanzada como en otras industrias; 4) la proximidad con México representa acceso a sus abundantes recursos en términos de espacio para el desarrollo industrial, de mano de obra y energía; y, 5) el acceso al mercado estadounidense, que aún es el principal del mundo³⁰

En consecuencia, "surge la posibilidad de un nuevo tipo de articulación con México, que no representa solamente una expansión cuantitativa del Programa de Industrialización Fronteriza, sino una transformación cualitativa"³¹, no simplemente por los mercados en

expansión, sino también como resultado de procesos recientes, de acuerdo con los cuales, en California se están relocalizando muchas industrias, especialmente las de alta tecnología.

Actualmente California tiene la mayor concentración de tecnología avanzada de Estados Unidos y quizás del mundo, especialmente en los condados de los Angeles, Orange y Santa Clara. En el total de empleos de la industria electrónica, California proporciona más de medio millón, arriba de Nueva York que tiene 300 mil, de Illinois que tiene 214 mil, y de Texas que tiene 126 mil trabajadores³².

La localización de esta industria en el estado tiene patrones específicos. El condado de Los Angeles agrupa más del 43% del empleo, más que los condados de Santa Clara, Orange y San Diego. Pero, desde el punto de vista de los índices de crecimiento, el condado de San Diego está por encima del promedio estatal, en los tres en que se divide la industria electrónica.³³

Mas, al interior del estado se observa otro fenómeno: la alta concentración de industrias en los condados de Los Angeles y Santa Clara han derivado en la saturación del terreno industrial, y el aumento en su precio, lo que dificulta la expansión de las empresas, de acuerdo a sus necesidades; por otro parte, restricciones de tipo legal también afectan a su localización (especialmente a las industrias tradicionales); sin olvidar también que la búsqueda permanente por las empresas punta, de ventajas comparativas --lo cual las ha llevado a Asia--, han hecho que ahora vuelvan la vista al sur, empujando a la industrias hasta el límite con México.

Este comportamiento significa una nueva organización espacial de la producción, al cual se le ha denominado ya por algunos,

en remembranza de los tiempos de la colonización, "la última gran frontera"³⁴. Sin embargo, para otros, la tendencia apunta más bien en otro sentido: el acceso a nuevos terrenos para la expansión de la industria y el acceso a la mano de obra abundante y barata de México, y en particular de Tijuana. De acuerdo con esta tendencia, el fenómeno que se presenta es, entonces, la apertura de una nueva frontera.

La amplia oferta de terreno industrial en combinación con la vasta oferta de mano de obra barata de Tijuana, y de obreros especializados en San Diego, "son las condiciones para la transformación cualitativa en la relación entre México y Estados Unidos dada una nueva organización espacial de la producción(...)- en la fase actual hay exigencias en la ubicación que hacen que el factor geoespacial cobre mayor importancia que en la fase anterior.

En efecto, San Diego tiene una extensión de terrenos para uso industrial más barato y sin restricciones de ampliación para las empresas. En especial, tiene el área denominada Otay Mesa (véase gráfica 1) con superficie de 3,200 acres en West Otay Mesa y otras tres mil en East Otay Mesa.

Considerando el fenómeno de desplazamiento industrial en California, esta zona ofrece características viables para la localización industrial, como son: 1) clima político. Especialmente la débil afiliación sindical en esta área. 2) costo de la fuerza de trabajo. En un rango entre 1.20 a 1.40 dólares la hora en Tijuana, hasta 10.40 dólares en promedio en California, puede haber varias posibilidades para la industria que se instale, de acuerdo a la

oferta y la demanda de trabajadores de ambos lados de la frontera; y 3) un precio de 4.50 a 8 dólares por pie cuadrado (en el condado de Orange, por ejemplo, el pie cuadrado es de 20 dólares).

La perspectiva para el establecimiento de las empresas favorece en primer lugar a la industria aeroespacial, a la industria electrónica y a las plantas gemelas. A este respecto, "hay una demanda de 170 plantas gemelas de Baja California que están vinculadas a Los Angeles o parte del sur de California (un 80% aproximadamente) con las que podría haber más estrecho contacto".³⁵

De darse este desplazamiento de la industria, como apunta la tendencia, y de presentarse una mayor presencia de empresas con filiales en Tijuana, este desplazamiento físico no parará en la línea fronteriza, sino que lo utilizará más allá de ésta para la expansión de su proceso productivo.

En este sentido, cuando se habla de "una nueva frontera" se tiene en cuenta no sólo la fuente de energía y mano de obra barata de México, en general, sino concretamente una ampliación del espacio donde se pueda desplegar mejor, parte del proceso productivo de la empresa. A ello confluyen todas las corrientes que ven la tendencia lógica de esta expansión hacia el lado mexicano: La Mesa de Otay.

Ciertamente, lo característico de este espacio binacional es que en ambos lados se está impulsando el desarrollo industrial, con propósitos idénticos. Para ello, en Tijuana se ha tomado la delantera.

3.3. Conclusión

El problema de la frontera, para efecto de lograr su integración a la economía nacional, es no tanto y no sólo el derivado de lo difícil de su demarcación por la línea que separa a los dos países, sino que se enfrenta a un proceso integrador-desintegrador que responde a una situación objetiva derivada del propio desarrollo económico internacional. En este caso, un desarrollo dominante que traspasa la frontera, y que se expresa concretamente en la instalación industrial del lado mexicano, como extensión técnica de la rama que tiene su matriz allende la frontera. Además de las tendencias generales de la economía internacional que traspasan la línea fronteriza, se presentan fenómenos concretos en el espacio fronterizo, el cual no se da sin conflictos, sino reproduciendo las desigualdades, por el contrario. De tal manera que hace coincidir en unos cuantos metros de distancia altos diferenciales en el pago de la fuerza de trabajo, aun siendo de la misma calificación. Es por esto que la frontera no es una entidad abstracta, sino que se concreta a partir del fenómeno particular al que responde.

En este sentido, los recientes fenómenos de localización industrial que están privilegiando a San Diego, se deben no sólo a la bondad de su clima, sino por la capacidad para aportar técnicos especializados para la industria, y por su cercanía con Tijuana, como fuente de mano de obra abundante y barata. Entre ambas ciudades, además, ofrecen la cercanía con el mercado y espacio físico para la instalación de las plantas a bajos precios.

Desde este punto de vista, la influencia de San Diego sobre

Tijuana no sólo se presenta reforzando viejos lazos --como los que se derivan del mercado de bienes de consumo y de capital--, sino las que se refieren al mercado de trabajo, con la modalidad de las filiales conocidas como maquiladoras, cuyo impacto en el mercado de trabajo doméstico ya se ha dejado sentir de manera importante; y, de acuerdo con el dinamismo de esta industria, es cada día más determinante. Por su parte, la expansión física de la industria tiende hacia Tijuana, haciendo más ancho el "cinturón del sol" en lo que comienza a mencionarse como "la nueva frontera". En consecuencia, el problema de la integración de la frontera es ya ahora más un problema práctico, que teórico.

De darse este desplazamiento de la industria, como apunta la tendencia, y de darse una mayor presencia de empresas filiales en Tijuana, este desplazamiento físico no parará en la línea fronteriza, sino que lo utilizará más allá de ésta para la expansión de su proceso productivo.

En este sentido, cuando se habla de una nueva frontera, se tiene en cuenta no sólo la fuente de energía y mano de obra barata de México, en general, sino concretamente una ampliación del espacio donde se pueda desplegar mejor parte del proceso productivo de la empresa. A ello confluyen todas las corrientes que ven la tendencia lógica de esta expansión hacia el lado mexicano: La Mesa de Otay.

Ciertamente, lo característico de este espacio binacional es que en ambos lados se está impulsando el desarrollo industrial, con propósitos idénticos. Para ello, en Tijuana se ha tomado la delantera.

Capítulo 4. LA CIUDAD INDUSTRIAL NUEVA TIJUANA.

La Ciudad Industrial Nueva Tijuana (CINT) es ejemplo concreto de un instrumento con el que se busca la industrialización de Tijuana y promover su integración a la economía nacional. Hay por tanto, alrededor de ella, una determinada política económica que orienta las medidas prácticas encaminadas a conseguir los objetivos planteados. Desde la fecha de su constitución formal, hasta la actualidad, han pasado 14 años; tiempo suficiente como para permitirnos la evaluación de este programa, lo cual es el objetivo del presente capítulo.

4.1. El programa de las ciudades industriales y la CINT.

4.1.1. Los objetivos

En el periodo presidencial de Luis Echeverría es en el que se da impulso nacional a la política de integración económica por medio de los parques y ciudades industriales, bajo el criterio de que, "para evitar que los beneficios de la civilización sigan concentrándose en unas cuantas zonas. Es urgente remodelar el espacio económico: crear polos de crecimiento ahí donde las disponibilidades naturales y recursos humanos nos están esperando (...) Debemos concebir y planear el desarrollo económico; más no sólo como eso sino como un desarrollo integral, en todos los aspectos de la vida humana"¹.

A partir de este criterio, en 1971 se impulsa, a través de la Secretaría de Obras Públicas y NAFINSA, un programa de ciudades

industriales con el cual se persiguen los siguientes objetivos:²

a) Multiplicar en el territorio nacional los centros de atracción de las inversiones y la población, concentradas intensamente hasta ahora en las metrópolis del Valle de México, Guadalajara, Monterrey y algunas otras fronterizas.

b) Aligerar las presiones excesivas que se resienten en las grandes conurbaciones, y aliviar las crisis y deseconomías que empiezan a ser alarmantes.

c) Equilibrar el desarrollo sano de la República...

4.1.2. Los criterios para la localización de una ciudad industrial.

La denominación de industriales, comerciales, portuarias, etc, que se da a las ciudades, deriva de la fuente que ocupó la mayor parte de la fuerza de trabajo, especialmente si es mayor del 50 o 60 por ciento de ella.

La población que se considera ideal para una nueva ciudad ha sido discutida ampliamente por los especialistas en la materia, habiéndose concluido que la mínima para propiciar la autarquía conveniente es de 25 mil habitantes. Una ciudad mayor de 100 mil habitantes comienza a generar deseconomías en los diversos servicios, según los urbanistas. Una ciudad de, por ejemplo, 10 millones de habitantes genera gastos per capita tres veces mayores que una ciudad de 50 mil, dice Gastón Bardet ³.

En los proyectos de la Secretaría de Obras Públicas (S.O.P.) para ciudades industriales se establecen los siguientes elementos que deben componerla: zona industrial, zona habitacional, zona artesanal, zona cívico-comercial y, además, un cinturón verde y el

entorno rural definido.

De acuerdo a la superficie del proyecto, se hace el repartimiento de las zonas⁴. Por ejemplo, para el caso de una superficie de 400 hectareas (que es el tamaño que corresponde a la CINT), se hace la siguiente subdivision: 50% para industrias, 25% para habitación, 6.25% para zona cívico-comercial, 12.5% deportivo y 6.25% artesano.

4.1.3. El proyecto de la Ciudad Industrial Nueva Tijuana

El terreno seleccionado para asentamiento de la CINT se encuentra localizado al oriente de la ciudad de Tijuana, colindando con la frontera entre México y Estados Unidos; está situado a 10 Kms. de la antigua puerta fronteriza, a 5 Kms. del aeropuerto internacional, y adjunto a la nueva garita situada en La Mesá de Otay. El lindero norte es paralelo a la línea divisoria internacional; al oriente colinda con terrenos nacionales y al poniente y el sur con terrenos del ex ejido Chilpancingo.

La topografía de la mitad norte del terreno esta formada por lomeríos suaves mientras que la mitad sur es bastante accidentada, con barrancas hasta de 35 m. de profundidad y 200 m. de anchura; su pendiente es descendente hacia el sur, con valor medio de 0.03

Recorren el terreno los cauces de 4 arroyos: dos de ellos nacen en el lado oriente del predio y se unen para formar uno solo dentro del mismo sector. Los tres arroyos resultantes confluyen en el arroyo de El Alamar, que vierte sus aguas en el Río Tijuana, el cual cruza la línea fronteriza y vierte sus aguas en el Océano Pacífico.

La superficie total vendible para industria y habitación es de 2'392,989 metros cuadrados; se destinan, en el proyecto, a zonas

verdes y donaciones 915,853 m², y 829,136 m² para fines de vialidad.

A continuación el proyecto establece las distintas subdivisiones en que operará: zona industrial, zona cívico-comercial, zona artesanal, zona habitacional, zona de servicios, garita internacional y zona deportiva.

Posteriormente en el proyecto se establecen las especificaciones de cada una. Pero, en vista de que sólo en la realidad se habilitó la zona industrial, haremos la transcripción de esta parte del proyecto.

Zona industrial: se han destinado a este propósito en el anteproyecto 541,915 m², que representan el 13.9% del área bruta de la ciudad industrial, con la siguiente distribución:

a) Pequeña industria. Para lo cual se habilitarán 169,475 m², 31.27% del sector industrial, formado por 123 lotes con un promedio de 1,378 m², cada uno.

b) Mediana industria. Con 112,000 m², el 20.67% del sector industrial, está integrada por 21 lotes de 5,000 m², cada uno más otro adicional de 7,000 m².

c) Gran industria. Formada por tres lotes de 50,000 m² cada uno, totalizando 150,000 m², el 27.68% de la zona industrial.

El proyecto también considera que en 10 años (para 1984) los empleos que generaría la obra, considerando índices de 116 trabajadores por hectárea en las industrias pequeñas; 80 para las medianas y 60 para las grandes, serían 8,579, más 4,896 que generarían 42 maquiladoras, ambas cifras sin calcular sus familias.

En conjunto, la ciudad industrial está proyectada para alojar

una población de 50 mil habitantes en las zonas habitacionales.

En el proyecto se estima necesario la instalación de dos plantas de tratamiento de aguas negras y una de aguas industriales. Asimismo, para desalojar las aguas que llevan al arroyo del Alamar se construirían tres colectores con una longitud total de 11 Km.

4.2. La situación actual

4.2.1. Evolución de la CINT

A catorce años de aquel fideicomiso que diera origen a la CINT, mucho han cambiado ésta y sus alrededores. En La Mesa de Otay, lugar donde se asienta la CINT, existen actualmente 6 11 fraccionamientos y tres unidades multifamiliares, con una población aproximada de 60 mil habitantes, y cuyo nivel de ingresos es en promedio superior a tres veces el salario mínimo. Existen también 2 instituciones de educación superior, y otras dos de nivel medio superior orientadas a los estudios técnicos, además de dos secundarias y 5 de enseñanza elemental. Asimismo existen otras instalaciones destinadas a la recreación y el deporte, y se ha creado una nueva garita internacional que vincula a esa parte de la ciudad con las vías de Estados Unidos.

Por su parte, la CINT ha evolucionado grandemente a partir de 1977, año en el que había cuatro plantas en operación (de las cuales una provenía de Ecatepec) 7; además de 18 en construcción que proyectaban un empleo de 660 trabajadores. Para 1979 8 eran ya once las plantas en operación, 14 más programadas y otras 19 para construirse a mediano plazo. En enero 9 de 1984 ya se contaban 67 empresas, de las cuales 55 estaban en operación y para 1985, de

acuerdo a distintas fuentes (véase infra) eran ya 88 empresas, las cuales proporcionaban ocupación a 6,678 trabajadores. Para enero de 1986, de acuerdo con las listas de ventas de PRODUTSA, las empresas instaladas, o que han adquirido terreno, son 95; dato que casi coincide con el reporte del Directorio Industrial de CANACINTRA que establece la existencia, en marzo de 1986, de 93 empresas y 6,801 empleados.

Rastrear el número de empresas, ramos a que pertenecen, y otro tipo de información necesaria para nuestro estudio, ha sido difícil. Por tal motivo nos hemos circunscrito a la información correspondiente al año de 1985, como base para el análisis.

De acuerdo con ello, hemos integrado una lista particular, con la cual hemos formado un cuadro base, a partir de las siguientes fuentes: El Directorio de Maguiladoras de la Secretaría de Desarrollo del Estado. Este documento proporciona información sobre el nombre de las empresas, domicilios, número de empleados y tipo de productos. Los Directorios Industriales de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA), de los años de 1984, 1985 y 1986. En particular hemos tomado el correspondiente al 8 de junio de 1985, pero confrontado con los demás. Este documento proporciona información sobre el domicilio, ramo, zona de ubicación de la empresa, rango de capital y número de trabajadores. Este tipo de documentos es muy completo, pero tiene la dificultad de que sólo manejan datos sobre los socios activos; es decir, no considera a los socios "remisos" y, por otra parte, no es muy preciso en la actualización de los datos correspondientes a empleados y capitales. Y, por último, tomamos también en cuenta un estudio de la Promotora de Desarrollo Urbano de

Tijuana, Sociedad Anonima (PRODU TSA), realizado en febrero de 1985, a partir de una encuesta. Este estudio proporciona información sobre nombre y dirección de las empresas, terreno ocupado, superficie construida, inversión y número de empleados. La dificultad es que no tiene información completa, debido a que varios encuestados (el 30%) no contestaron. A estos documentos hubo que cotejárselos para destacar la información básica común, a saber: nombre de la empresa, número de trabajadores, tipo de producto y número de empresas; a partir de lo cual practicamos una depuración con la que obtuvimos una nueva lista de empresas, número de trabajadores y tipo de producto; con lo que pudimos realizar nuestro análisis. Hay que agregar también que, en la medida de lo posible, rescatamos la información sobre capital invertido, por considerarlo de interés para nuestro estudio y, finalmente, que debido a la particular clasificación que hace CANACINTRA de las ramas a las que pertenecen las empresas, tuvimos que hacer una reclasificación.

4.2.2. Características de la CINT

En la CINT predomina la gran empresa, si consideramos el número de empleados por ella (49.0%), no obstante que las plantas son apenas el 7.95% del total, de acuerdo con lo que se observa en el cuadro 9.

Destaca en este mismo cuadro, por otra parte, el poco peso que tiene la llamada microempresa (empresas con 1-15 trabajadores, véase nota de cuadro 9), ya que no es tan importante en el empleo que genera (3.4%) ni constituye un lugar preponderante en el número de empresas, como es tradicional en el país y se refleja

también en el municipio en su conjunto, aunque le sigue en importancia a la pequeña empresa.

Lo anterior lo podemos apreciar mejor si comparamos el tamaño de las industrias de la CINT con las del resto del municipio (véase cuadro 10). Al observar este cuadro destaca como la microempresa, a nivel municipal, tiene el predominio en el número de empresas en términos absolutos y relativos, pues cuenta con 1385 establecimientos, lo que significa el 78.3% del total; aunque sólo ocupa al 14.9% de los trabajadores industriales de Tijuana.

Si a la microempresa le agregamos la pequeña industria, ambas abarcan el 95.3% del total del municipio, lo que expresa claramente el peso tan importante que tiene estos establecimientos en la estructura industrial de Tijuana; y, en contrapartida, el desplazamiento de su importancia de este mismo tipo de empresas en la CINT. Mas, esto no quiere decir que la gran empresa de Tijuana no tenga relevancia, y podría inducirnos a error no tener en consideración que desde el punto de vista de la ocupación que generan estas últimas, su papel es destacado; sobretodo si se tiene en cuenta que el 1.6% de las plantas ocupa 12,962 trabajadores, los que representan el 33.5% del total; ello les significa el primer lugar en ocupación de trabajadores, al que le sigue la pequeña empresa que tiene el 22.2%.

En este sentido, si nos atenemos a las características de la gran empresa en la CINT, podemos observar, por el contrario, que hay una inclinación a que la gran empresa concentre mayor empleo. En efecto, a nivel de todo el municipio, por cada 15 obreros de la gran industria hay diez de la mediana; y por cada 11.3 trabajadores hay 10 de la pequeña empresa. Esta misma comparación,

hecha para la CINT, no da 25 trabajadores ocupados por la gran empresa, mientras que la mediana utiliza diez; y, con respecto a la pequeña empresa y la microindustria, se ocupan 17 en la primera y 123 en la segunda.

Esta inclinación apunta no sólo a la mayor concentración de empleados en la gran industria, sino que también muestra una tendencia a localizarse en la CINT (véase cuadro 11), especialmente de las maquiladoras.

De acuerdo con estos datos, el promedio más alto de trabajadores por empresa lo tiene la industria de la CINT (75.4 contra 21.8 de todo el municipio), aun en las maquiladoras, donde el promedio es 159.7 contra 125.9, lo que muestra claramente el éxito de quienes promovieron la instalación de las maquiladoras en la CINT, y el fracaso de quienes la concibieron para instalar otro tipo de industrias.

Para profundizar más en este fenómeno, consideremos ahora -- de acuerdo con un criterio práctico¹⁰-- las características de las empresas de la CINT a partir del tipo de bienes que producen. Con dicho criterio haremos una reagrupación, según la cual se llama sector de bienes de consumo no duradero (BCND), al que corresponde a la industria tradicional y que abarca las ramas 20, 21, 24, 25, 26, 27, 29 y 39. Una segunda reagrupación corresponde a los bienes intermedios (BI), en el que se encuentran las ramas 28, 30, 31, 32 y 34; y, finalmente, una tercera reagrupación que corresponde a las ramas 35, 36, 37 y 38, denominado bienes de consumo duradero y de capital (BCDYC).

El sector BCND abarca ramas de la industria tradicional en el

país, como la de fabricación de alimentos, bebidas, prendas de vestir, artículos de madera y otras industrias manufactureras. El sector de BI abarca ramas como la del petróleo y la siderurgia, en donde se encuentra instalado mayormente el Estado. Y en el sector de BCDYC abarca ramas industriales como la del hule, automotriz, química, maquinaria no eléctrica y eléctrica, electrónica, y de alimentos para animales; todas ellas de carácter estratégico, de las empresas llamadas "punta" y donde predominan las transnacionales.

De acuerdo con esta caracterización, las plantas industriales de la CINT (véase cuadro 12) quedarían, en lo que se refiere al número de ellas, casi en igual proporción entre las del sector de BCND y de BCDYC (44.2% y 46.5%, respectivamente), correspondiéndole al sector de BI el 9.3%. Empero, la diferencia comienza a resaltar cuando se observa que, en número de trabajadores, el sector de BCDYC aventaja al de BCND en 15.8%. Por su parte, en este último aspecto, el sector de BI se muestra reducido.

En un desglose mayor, estas diferencias se muestran con mayor nitidez, como observamos en el cuadro 13, al desagregar la industria maquiladora del resto de empresas de la CINT (que aquí denominaremos industria no maquiladora); procedimiento con el que encontramos que el 57.15% de sus plantas pertenecen al sector BCDYC que es, hay que tenerlo presente, en donde tradicionalmente predomina la empresa transnacional. Destaca aquí también que en el sector BI no existe ninguna maquiladora, por lo que el 42.85% pertenece al sector de BCND.

En cambio, como se muestra en el cuadro 14, las empresas no

maquiladoras tienen mayor porcentaje en el sector de BCND, aunque no rebasa en mucho al de BCDYC. Aquí al sector de bienes intermedios le corresponde el 13.85 de las empresas.

¿Quiere decir que a las maquiladoras corresponde mayor peso en el sector de BCDYD y a las no-maquiladoras el del sector de BCND? Según el cuadro 15 no es así, pues en él se aprecia cómo en las maquiladoras, si consideramos el número de trabajadores por sector, corresponde el 63.92% al de BCDYC; mientras que el restante 36.08% toca al sector de BCND; lo cual parece contradecir la afirmación anterior. Mas aún si tenemos en cuenta que en los datos que nos proporciona el cuadro 16, corresponde al sector de BCND el 49.0% del total de trabajadores ocupados en este tipo de empresas en la CINT; nueve puntos porcentuales de la que tiene el sector de BCDYC.

A mayor abundamiento, si observamos el cuadro número 17, no parece haber duda que hay una especie de concentración, por el número de empresas no maquiladoras dedicadas a ello, en el sector de BCND; pero si nos atenemos nuevamente al número de trabajadores de maquiladoras y no-maquiladoras, según el porcentaje por sector respecto al total (tasas brutas de participación, TBP), encontraremos nuevamente el predominio de las maquiladoras de la CINT en el sector de BCDYC (43.0%) y aun con un primer en el sector de BCND, lo cual muestra que es ficticia una especie de "división del trabajo" entre estas empresas y, por el contrario, la influencia preponderante de las maquiladoras en ambos sectores (véase cuadro 18).

Para verificar la anterior característica; esto es, el mayor

peso --y, en este sentido, predominio-- de las maquiladoras con respecto a las no-maquiladoras en lo que se refiere al número de empleados por empresa (promedio), encontramos, tal y como se refleja en el cuadro 19, que el promedio más alto (178.7) corresponde a las maquiladoras en el sector de BCDYC, y el segundo promedio (134.5), también corresponde a las maquiladoras --ahora las ubicadas en el sector de BCND--, siguiéndole en un alejado tercer lugar (40.76) el promedio de las empresas no maquiladoras, ubicadas en el sector de BCND.

Si, por otra parte, recordamos que es lo característico del sector de BCDYC no sólo su mayor dinamismo sino también el hecho de estar dominado por la empresa transnacional, quiere decir que en la CINT todo apunta a que se le considere el espacio de dominio de estas empresas. Pero, en que sentido se presenta esta perspectiva?

Bradshaw¹¹, al analizar las tendencias de la industria de la alta tecnología, representada principalmente por la industria electrónica, encuentra que puede dividírsele en tres sectores o categorías tecnológicas: 1) El sector más sofisticado (i). Es el que comprende a las computadoras, semiconductores, transistores, microprocesadores y una variedad de componentes electrónicos. Por lo general, estos productos son el resultado de descubrimientos científicos e ingenieriles modernos. 2) Sector menos sofisticado (ii). Es el dedicado a la producción de diversos instrumentos y dispositivos electrónicos, incluyendo radios, televisores, dispositivos de comunicación e instrumentos. Este sector se caracteriza porque requiere para su producción más bien operaciones de ensamblaje que de investigación; y 3) El sector integrado por tipos de

producción restantes (iii), principalmente los productos eléctricos, incluyendo algunos menos sofisticados, como equipo eléctrico y alumbrado, transformadores, motores, aparatos y similares. Estos, no obstante que a veces requieren componentes electrónicos, difícilmente forman parte de la alta tecnología (véase cuadro 20).

Con base en lo anterior, nos hemos dado a la tarea de analizar las empresas de la CINT pertenecientes a la rama 37 (fabricación y ensamble de maquinaria, equipo, aparatos accesorios y artículos eléctricos y electrónicos y sus partes) de la cual 9 son maquiladoras (69.2%), y ocupan a 2,472 trabajadores, de un total de 2,947.

Por algunas dificultades técnicas en el descifrado de los datos¹², a la hora de desagregar, nos vimos en la necesidad de reducir la pretensión del análisis a sólo unos cuantos ejemplos. Teniendo en cuenta lo anterior (véase cuadro 21), ubicamos en el sector ii (tecnología menos sofisticada) específicamente al subgrupo 372, --de acuerdo a la clasificación que establece el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas-- al que corresponden las clases 3721, 3722, 3723 y 3729. Y, según esta clasificación, pertenecen a la clase 3729 (fabricación de partes, dispositivos y accesorios para equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones) cuatro plantas, todas ellas maquiladoras, que emplean a 1,723 trabajadores; los que representan el 62.49% del total de la rama. En el subgrupo 379 (fabricación de otros aparatos, accesorios y suministros eléctricos), hay cuatro plantas: una pertenece a la clase 3793 (fabricación de alambres, conductores, contactos, clavijas y otros accesorios y material eléctrico), con 294 traba-

jadadores; mientras que las otras 3 pertenecen a la clase 3799, que es la de fabricación de lámparas ornamentales, candiles y otros aparatos eléctricos y sus partes, incluso anuncios luminosos. En esta clase hay tres plantas con 204 trabajadores (6.89%), una de ellas maquiladora.

En suma, ninguna planta de la Ciudad Industrial Nueva Tijuana (CINT) se encuentra en el sector de alta tecnología sofisticada; en el sector ii, tecnología menos sofisticada, se encuentran 4 plantas, todas ellas maquiladoras, y en el sector iii, donde existen plantas que difícilmente se pueden ubicar en la alta tecnología, se encuentran 6 plantas, con el 26.54% de los trabajadores.

Para abundar más en este tema, vale la pena ilustrar con el ejemplo de los capitales invertidos en el sector ii (véase cuadro 22), aunque solo disponemos de la información de tres plantas --pero que representan el 99.5% de los trabajadores--. Según estas cifras, hay una inversión de 575'786 000 pesos invertidos, que divididos entre el número de trabajadores que ocupan, dan un promedio de 339,226.40 pesos. Y, a mayor abundamiento, en la rama 25 (fabricación de calzado e industria del cuero), según la información que tenemos de cuatro empresas (pero que representan el 93.0% del personal ocupado), tienen un promedio de inversión por trabajador de 480,841.20 pesos (véase cuadro 23).

Es decir, hay una diferencia de 141,614.8 pesos entre la rama 37, del subsector correspondiente a la tecnología menos sofisticada --pero tecnología al fin--, y otra, la industria del cuero, que tradicionalmente corresponde a la rama en donde se incorpora más trabajo que capital.

De ambos ejemplos citados, el primero se refiere a maquiladoras, y en el segundo dos son maquiladoras y dos no. En este último caso, buscando un nivel mayor de desagregación, encontramos que: 80 y 46 trabajadores (126 en total), pertenecen a empresas maquiladoras con un capital de 12'226,000 y un millón, respectivamente; mientras que 40 y 300 trabajadores (340), pertenecen a sendas empresas no maquiladoras con un capital respectivo de 20 millones y 190'864,000. Esto quiere decir que las maquiladoras tienen una inversión promedio por trabajador de 10,496.82 pesos; mientras que las no maquiladoras invierten por trabajador, en promedio, 620,135.29 pesos. Todo esto es solo como vía de ejemplo, pero muy ilustrativo, de la razón de que las maquiladoras se instalen e inviertan en la Ciudad Industrial Nueva Tijuana.

4. Conclusión

La CINT es ejemplo concreto de una medida fallida de política económica, si se considera que fue construida con recursos públicos para propiciar la integración de la zona a la economía nacional. En cambio, fue un éxito para quienes consideraron que debía usarse al servicio de la empresa transnacional.

En la CINT se construyó en realidad un parque industrial, y no se mantuvo el proyecto original de armonizar el crecimiento general de la zona en donde se asentó (con lo que se auspició, por cierto, la especulación del suelo urbano e industrial). No obstante, los pronósticos acertaron en cuanto al rápido poblamiento de la zona, y se espera que este sea mayor debido a la nueva garita internacional, pero también a la instalación de empresas en la

Capítulo 5. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

El proceso de internacionalización del capital no se agota en el avance tecnológico ni en la búsqueda de las ventajas comparativas en el mercado mundial, sino que tiene una base más profunda que proviene del proceso de desarrollo natural del sistema capitalista. Este reorganiza en sentido vertical y horizontal a las empresas, creándoles mejores condiciones para incorporar los adelantos técnicos y científicos, en una estructura multidivisional mundial, y en medio de la competencia monopolística que expresa la acción de la ley de desarrollo desigual.

Este proceso se adapta a una estructuración social y a una estructuración del proceso productivo, que no pueden ser separadas de las relaciones de producción. Desde este punto de vista, el ramo económico, en el contexto espacial, siempre dirige y ordena el aspecto técnico; esto es, que la dinámica de crecimiento industrial producida por este proceso, podrá presentarse técnicamente como difusor de tecnología en las regiones donde se implanta sin considerar que existe una lógica del capital internacional que lo rige en lo técnico y aun en lo espacial.

A partir de un enfoque así, se comprende que no puede haber "neutralidad técnica" como lo establece la teoría de los polos de desarrollo, con sus distintos efectos adelante o hacia atrás; creerlo conduce al error metodológico de separar las características espaciales del desarrollo económico de las del sistema econó-

mico global.

La internacionalización, como aspecto del procedimiento económico, se expresa regionalmente como aspecto del procedimiento técnico, de acuerdo a lo establecido en nuestro marco teórico, de ahí que no pueda haber independencia del proceso de industrialización de una región determinada, a partir de la instalación de filiales pertenecientes a empresas transnacionales; aunque se cae en el error de creerlo así debido a que no siempre se perciben nítidamente estos lazos de subordinación.

A esta internacionalización del capital le es consustancial una nueva división internacional del trabajo, como forma en que se expresan la valorización y la reproducción del capital. Esta se gesta en las condiciones de existencia de fuerza de trabajo abundante y barata en los países en desarrollo, de la fragmentación del proceso productivo y por el desarrollo de los medios de comunicación y de transporte.

En este marco, la maquiladora es la modalidad específica del proceso productivo que se escinde para establecerse parcialmente en los países subdesarrollados. Tal es el caso de la región fronteriza.

Desde este punto de vista, el concepto de integración, fuera de las connotaciones de uso común, no es un concepto atemporal y que se de en el aire, sino, por el contrario, es la actividad dirigida a un fin determinado que se establece físicamente en un lugar y se vincula con las distintas redes y enlaces producidos por el proceso económico mismo. A nivel industrial, esta integración se expresa entre el sector económico y la rama con el conjunto de empresas y los productos, localizados en un lugar determina-

do. Ello lleva a establecer que no hay integración con la instalación de las maquiladoras, en el sentido de que no contempla los encadenamientos que permiten una integración regional a la economía de nuestro país, sino que se da la tendencia contraria.

Por otra parte, la política económica hacia la frontera, especialmente la que se expresa a través del régimen de zona libre, el programa comercial fronterizo y el programa de industrialización fronterizo, que aquí hemos analizado, son en su sentido general acciones que han contribuido a integrar más la región fronteriza a la economía del país vecino que a la del resto del país, desde el momento en que sólo utilizan instrumentos de industrialización, por ejemplo, que consisten en simples adaptaciones a las tendencias más generales que se expresan en la dinámica de desarrollo del capitalismo internacional.

Esta tendencia se refleja más claramente en el desplazamiento físico de las industrias y capitales del norte de Estados Unidos, hacia el sur y que transpasan la frontera; pero que también incluyen elementos de integración, por el propio carácter de zona fronteriza, y más aún cuando se trata, como es el caso, de la frontera entre dos países con desarrollo sumamente desigual y existen relaciones más allá de lo económico, como las geopolíticas, etc. Desde este punto de vista, queda claro que las posibilidades de integración de la frontera con la economía del resto del país son muy débiles.

En el caso de la CINT se expresan nítidamente estas tendencias hacia la integración de la región, tanto como resultado de la

dinámica que adquiere en su desarrollo el capital internacional, como el representado por el ensanchamiento del cinturón del sol, y aun por la propia política económica que pone a disposición de las empresas transnacionales toda clase de estímulos a su establecimiento en una ciudad industrial: terreno, fuerza de trabajo abundante, vías de comunicación, trámites fiscales expeditos, en una palabra, todo lo necesario para su expansión sin límite.

Tomando en cuenta lo anterior, se puede concluir que la integración de una ciudad fronteriza como Tijuana, por medio de la estrecha vinculación de su industria con la planta nacional, es un problema difícil de resolver, a partir de la política económica que se aplica hasta la fecha; habida cuenta de que existe una tendencia de desarrollo del capitalismo mundial a expandirse y establecer su predominio en las zonas donde se localiza.

De acuerdo con el marco teórico expuesto, esta tendencia se refiere a la internacionalización del capital y a la nueva división internacional del trabajo, que se expresan concretamente a través del sector económico y la rama industrial, y de cuya influencia deriva la forma particular en que se organiza técnicamente, como el conjunto de empresas y los productos que de ellas surgen. Este fenómeno no se percibe en su unidad y crea la apariencia de que ambos son independientes uno del otro.

En el análisis de las distintas teorías y conceptos sobre la integración se ha visto que, al abstraerse de esta unidad entre la rama y la empresa, se pierde la perspectiva de lo que une y determina en la generación de enlaces y redes, cayendo en la creencia de que así se pueden generar políticas de desarrollo regional, como así lo plantea la teoría de los polos de

desarrollo, por ejemplo, que fue la "base teórica" para la instalación de la ciudad industrial "Nueva Tijuana".

Este tipo de teoría es la que permite creer optimísticamente que se puede lograr la industrialización de la frontera a partir de instrumentos de política económica, como los que fomenta el Programa de Industrialización Fronteriza (PIF). Pero este error de apreciación del fondo del problema viene acompañado por uno práctico, al considerarse a las maquiladoras como la forma principal para promover la industrialización, intentando, con ello, incorporarse de lleno a las tendencias modernas de desarrollo del capitalismo.

Sin embargo, con las maquiladoras no se consigue otro tipo de industrialización que aquel que se refiere a las fase más simplificadas del proceso productivo; esto es, el que requiere mayor intensidad en fuerza de trabajo y que no implica una previa calificación.¹

De esta errónea interpretación del fenómeno se deriva el conjunto de programas hacia la frontera que aquí denominamos, generalizando, política económica; y cuyo sentido principal conduce a integrarse más a la economía de Estados Unidos, como se desprende de los principales programas gubernamentales que hemos examinado.

Para una política económica alternativa en la frontera

Pero la integración no se reduce a la articulación estrecha entre el ramo económico y técnico expresado, en este caso, entre la matriz y su filial, sino que este fenómeno peculiar de la transnacionalización del proceso productivo también se organiza

espacialmente. En este sentido, la internacionalización del proceso productivo viene acompañada de un aspecto geoeconómico, el cual se presenta como el desplazamiento físico de los capitales e instalaciones industriales, concretamente, del norte de Estados Unidos hacia el suroeste, en una faja de terreno que se ha dado en llamar "el cinturón del sol".

Esta tendencia producida por la internacionalización del capital contiene una dinámica integracionista; la cual, vista desde la perspectiva de México, se convierte en desintegradora. Esta tendencia a la desintegración industrial de la región fronteriza con el resto de la planta nacional es estimulada por la propia política económica que realiza el gobierno mexicano, como se demuestra con el caso de la Ciudad Industrial Nueva Tijuana.

De acuerdo con lo anterior, la dinámica desintegradora no se agota en la influencia de la empresa transnacional, ni en la subordinación de las filiales de ésta en su ciclo productivo, como se acostumbra a considerar a veces. Esto, efectivamente, se daba al principio cuando su instalación no afectaba tanto al mercado de trabajo tradicional de Tijuana (ya que ocupaban sólo a mujeres jóvenes, de preferencia solteras). Pero ahora existen elementos de su comportamiento que apuntan en otra dirección, cuando menos como tendencia. La maquiladoras no son simples enclaves que se instalan en el lugar y luego se van, sino que, por el contrario, comienzan a irradiar una influencia importante, especialmente entre el mercado de trabajo tradicional, o que era el que se ocupaba preferentemente por la industria no maquiladora.

Esta situación, de llegar a desarrollarse, puede representar

un serio obstáculo a la industrialización de la zona por otra vía que no sea la de las maquiladoras; ya que, como hemos observado en el caso de la rotación del personal, las maquiladoras disputan a los trabajadores de las empresas locales ofreciéndoles salarios más altos. Ante una muy probable instalación masiva de maquiladoras en Tijuana, habida cuenta sus altas tasas de crecimiento, además del gran estímulo que reciben para su instalación por el gobierno federal y local, ¿que personal pueden ocupar de manera inmediata, si no es el que actualmente trabaja en la industria doméstica? De darse esta situación es indudable que causaría estragos en la industria no maquiladora.

Por otra parte, la relocalización industrial que privilegia el sur de California, especialmente San Diego, implica un elemento más de integración de la región fronteriza con el "cinturón del sol" estadounidense, como se refleja particularmente en el caso de Otay Mesa, en San Diego, y La Mesa de Otay tijuanaense; donde coinciden concretamente las tendencias mas generales de la internacionalización del capital y la nueva división internacional del trabajo, tanto como las medidas de promoción de los gobiernos y empresarios de ambos lados. Este caso concreto es ilustrativo de que el problema de integrar la región fronteriza tiene alcances no sólo de tipo regional, sino también nacionales; lo que debe tomarse en cuenta a la hora de diseñar la política económica hacia la frontera, que debe ser, de acuerdo con el análisis desarrollado, basada en otra noción de la frontera, muy diferente a la actual.

Además de lo anterior, puede observarse que el fenómeno de que la articulación resultante entre la economía de la región estadounidense y la de Tijuana, a partir de la relación filial-

matriz, no obedece a un proceso privativo sólo de la empresa transnacional, digamos "típica", sino que es parte de una tendencia más general que empuja al desplazamiento aun de empresas que no se consideran punta, del norte de Estados Unidos hacia el suroeste. Desde este punto de vista, al observarse que las empresas tradicionales lleguen a instalar filiales en Tijuana, por ejemplo, puede decirse que la frontera estará contribuyendo a esta transnacionalización. De ahí que un análisis circunscrito a la economía de enclave o, en su defecto, de la economía "dual", al separar artificialmente el fenómeno, no atiende del todo al verdadero proceso que vive la frontera, y que se refiere a un proceso finalmente desintegrador, ocasionado por la internacionalización del capital. Este problema no es sólo de orden teórico, sino práctico, es decir, político; ya que el proceso que ocurre en la frontera no nada más produce desigualdad o interdependencia asimétrica, sino que la reproduce; esto es, fomenta el desarrollo desigual de esta región binacional. Tal circunstancia debe tomarse muy en cuenta, dado que continua extendiéndose la instalación de maquiladoras hasta el propio Yucatán; pues, de mantenerse, los efectos negativos, serán difíciles de contrarrestar intentando aislarlos como un problema local. Y su repercusión negativa puede generalizarse regional y aun nacionalmente.

Esta consideración no es exagerada, sobre todo si observamos que la política económica practicada en la frontera no ha hecho otra cosa que adaptarse de distintas maneras a esta dinámica, tanto en el pasado inmediato como en el presente, según se desprende del sentido general que se otorga a los programas comercial

fronterizo, industrial fronterizo, y en las constantes prórrogas al régimen de zona libre.

Al observar estos tres instrumentos de política económica hacia la frontera, da la impresión de que el gobierno federal -- principal responsable de esta política-- ha abandonado a la región a una dinámica ajena a su control e influencia. Esto se refleja muy claramente en la opinión expresada por un alto funcionario público, cuando comparó el modelo económico de la región que abarca la zona libre y la del resto del país, como dos modelos que siguen "camino paralelos"²

Esta política, al parecer, es motivada también por los graves problemas que padece el país en su conjunto, especialmente los derivados de la deuda y la caída de los precios del petróleo. Pero estos mismos problemas deben ponernos a reflexionar sobre lo peligroso de depender de una industria que no se puede controlar como la maquiladora.

Esto sugiere el diseño de una política económica hacia la frontera desde una perspectiva también internacional, como nacional y local. Es de considerarse un enfoque así, sobre todo teniendo en cuenta que programas importantes del gobierno, como hemos ilustrado con el caso de la Ciudad Industrial Nueva Tijuana, pueden resultar fallidos y hasta contrapuestos al propósito que los concibió originalmente. La preocupación aquí expresada resulta no sólo porque la inversión en dicha ciudad industrial fue con recursos públicos, sino porque continúa esta política, como se aprecia con los proyectos de los nuevos parques industriales en construcción, tanto públicos como privados, basados en el mismo esquema de industrialización.

Ciertamente, el problema de impulsar la integración de una zona tan compleja como la fronteriza no es sencillo, pero no se observa que exista impulso a que esta integración se dé en la práctica, desde el momento en que se desechan los propósitos iniciales de construir una ciudad industrial para quedar en un parque industrial o, por ejemplo, en haberse propuesto apoyar a la pequeña industria destinándosele espacio en la ciudad industrial, y luego vetarle su entrada con los altos precios del suelo.

Asimismo, si tenemos en cuenta que resulta más cara la inversión para la planta no maquiladora, se debe pensar en otra clase de estímulos para promover su instalación en la zona, pues de otra manera no hay posibilidades para su desarrollo. Ahora bien, dada la gran dificultad para estimular la industria por la vía de la iniciativa privada, no se debe descartar, previa selección de los sectores más adecuados, la posibilidad de impulsar empresas del sector público u otras del llamado sector social, como las cooperativas de diverso tipo, que permitirían desarrollar, en definitiva, otro tipo de políticas de industrialización, a base de la vinculación entre la organización social de los productores directos y la organización estatal. Un plan sectorial de corte nacional, tal vez permita establecer las redes y enlaces necesarios, aprovechando la estructura estatal, con las ramas industriales afines del país. Desde esta perspectiva, las posibilidades de integración industrial pueden intentarse. Más aún, teniendo este tipo control de las palancas de industrialización, puede intentarse desde mejores posiciones la búsqueda de la asimilación tecnológica de las empresas avanzadas que se instalen en la fron-

tera. Tijuana, como se acostumbra decir, representa un punto geográfico privilegiado por estar pegado al centro productor de tecnología más importante del mundo. Pues, bien, se trata de aprovecharlo de manera organizada.

Todo lo anterior nos lleva a considerar que, si se piensa seriamente en integrar la región fronteriza, debe enfocarse la política económica hacia ella desde la perspectiva de su desarrollo como un todo, regional y nacional, no por medio de "camino paralelos" que jamás se juntarían. No se trata, por lo demás, de oponerse simplemente a las tendencias a la internacionalización de la economía; pero tampoco se trata de sumarse acríticamente o de manera vergonzante a ella. Se requiere sí, apoyarse en ella y buscar la anhelada industrialización y el desarrollo fomentando una más compleja articulación, a base de la utilización racional de los recursos regionales, incluidos los técnicos y educativos, no simplemente la mano de obra barata. Así también, debería buscarse un crecimiento más armónico entre los sectores económicos de la región a partir de debilitar los lazos de dependencia con la economía estadounidense; pues, de lo contrario, una política pragmática, a base de las ventajas comparativas para un sólo sector de la economía pueden llegar a producir, en no muy largo plazo, desventajas que deformen irreversiblemente la economía regional en su conjunto.

NOTAS DE PIE DE PAGINA

NOTAS DE LA INTRODUCCION

1. Saskia Sassen-Koob, "Nuevos patrones de localización de la industria electrónica en el sur de California", en Reestructuración industrial: las maquiladoras en la frontera de México-Estados Unidos, [Jorge Carrillo, comp.] México, SEP-CEFNOEX, 1985 en prensa)
2. Catálogo Mexicano de Actividades Económicas. Clasificación industrial por actividades, 1984.
3. Bradshaw, citado por Saskia Sassen-Koob, en op. cit. p.11
4. Hay que tener en cuenta, también, que estas cifras no reflejan toda la verdad, pues es sabido que las empresas maquiladoras tienen por costumbre rentar la maquinaria, la cual no incluyen en la inversión. Sólo en el caso de Matsushita se pudo constatar, según información obtenida por medio de un empleado de confianza, que sí acostumbran incluir la maquinaria en su inversión de capital.

NOTAS DEL CAPITULO 1

1. Raymond Vernon, "Las empresas multinacionales en los países en desarrollo problemas de la dependencia y la interdependencia" Industrialización e internacionalización en América Latina. México, F.C.E., selección de Fernando Fanjzylber; véase también: Tormenta sobre las multinacionales Las cuestiones esenciales. México, FCE, 1980.
2. Joseph Grundwald, "Internationalization of industry: U.S. - Mexican Linkages." Ponencia presentada en la Segunda

- Conferencia Regional sobre Impacto en las relaciones económicas de México y Estados Unidos. Universidad de Arizona mayo 25-27, 1983 mimeo) ver también: Joseph Grundwald y Kenneth Flamm, The Global Factory, Foreign Assembly in International Trade. Washington, The Broking Institution, 1985.
3. Stephen Hymer, "Las empresas multinacionales y la ley de desarrollo desigual" en Industrialización e internacionalización, op.cit. nota 2
 4. Cristian Palloix, La internacionalización del capital. España. Blume, 1978; también Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. España, siglo XXI, 1975.
 5. David Barkin, The role of public enterprises in regional development. Mexico) s.f. mimeo); también "Crisis, tecnología y transformación industrial de la frontera norte". Ponencia presentada en el Congreso sobre Tecnología y Cultura en la Frontera México-estados Unidos. La Jolla, California, 12-19 de octubre de 1983.
 6. Isacc Minian, Progresos Técnicos e internacionalización del proceso productivo: el caso de la industria maquiladora de tipo electrónica. México, CIDE, 1981; Transnacionalización y periferia semindustrializada. México, CIDE, Isaac Minian, comp. 1983.
 7. Fernando Fanjzylber, La industrialización trunca en América Latina. México, Nueva Imagen, 1983; también "Las empresas transnacionales y el sistema industrial en México" en Industrialización e internacionalización. op. cit, nota 2.
 8. Raymond Vermond, Las empresas op. cit. nota 2 pp. 155-159.
 9. R. Vernon, op. cit. p.177

10. J. Grunwald, op. cit. p.I
11. Cf. Barkin y Carlos Roza, "La producción de alimentos en el proceso de internacionalización del capital", nota 3 en El Trimestre Económico. México, ?)
12. S. Hymer, Las empresas multinacionales...op.cit. p.30
13. S. Hymer, op.cit. pp.30-37
14. S. Hymer, op.cit. p. 37
15. C. Palloix, La internacionalización...op.cit.p.14
16. Carlos Marx, El capital. México, Siglo XXI, tomo 3, vol.6 1980 (cuarta ed)
17. C. Palloix, op. cit. p.14. Sin embargo, el concepto de dependencia, como el de subdesarrollo, todavía están muy en uso. Por nuestra parte, cuando los usamos, es teniendo en cuenta esta perspectiva crítica, y a falta de otro concepto alternativo.
18. C. Palloix, op. cit. p. 196, subrayado por el autor.
19. C. Palloix, op. cit. p. 211, subrayado por el autor.
20. C. Palloix, op. cit. pp.214-215
21. Jose Luis Coraggio, "Hacia una revisión de la Teoría de los polos de desarrollo", en Desarrollo urbano y regional en América Latina. Problemas y Políticas. México, FCE, 1975, p. 278.
22. Sergio Boisier, "Industrialización, urbanización, polarización: hacia un enfoque planificado", en Desarrollo industrial Latinamericano, selección de Max Nolff, México, FCE, 1974, p. 402
23. Gustavo Garza, Industrialización de las principales ciudades de México. México, El Colegio de México, 1980, pp.14-15.

24. C. Palloix, La internacionalización... op. cit. pp.214-215.
25. Frobel, Heinrich y Kreye, La nueva división internacional del trabajo. México, siglo XXI, 1981, p.12
26. Frobel et al, op. cit. p.13
27. Ibid.
28. Isaac Minian, Progreso técnico... op.cit. pp.18-19
29. Trinidad Martínez-Tarragó, et al, La industria maquiladora de exportación en las zonas fronterizas del norte de México.
30. J. Grunwald. op.cit. pp. 4-5
31. Trinidad Martínez Tarragó et al, op.cit. p. 10
32. Gonzalo Cevallos, Integración económica de la América Latina. México, FCE, 1971, p.57
33. Ibid.
34. Gonzalo Cevallos, op. cit. p.52
35. Jose Luis Coraggio, Hacia una revisión... op.cit. p.303
36. Alberto O. Hirschman. La estrategia de desarrollo económico. México, FCE, 1971, p.122.

NOTAS DEL CAPITULO 2.

1. Raul Trajtemberg, Transnacionales y fuerza de trabajo en la periferia. México, IET, 1978, p.13
2. Carlos Tello, La política económica en México. 1970-1976. México, Siglo XXI, 3a. ed, 1979, p.13
3. Alonso Aguilar Monteverde, México: riqueza y miseria. México, Editorial Nuestro Tiempo, 1980, p.267
4. Fernando Fanjzylber y T. Martínez-Tarragó, La empresa transnacional. México, FCE, 1979, p.153

5. Rolando Cordera y Adolfo Oribe, "México: industrialización subordinada", en Desarrollo y crisis de la economía mexicana. México, FCE, 1981, p.159
6. El Valle de México. por ejemplo, concentro en el sector industrial el 31.2% del total nacional; el 46.8% del comercio; el 71.8% de los servicios y el 73.5% en el renglón de inversiones de la banca privada. Esto se refleja también en la concentración de la población ya que en esta misma zona se encuentra el 41.24% del total de población del país catalogada como urbana.
7. En realidad este régimen fiscal nació en el siglo pasado. cf. Antonio J. Bermúdez, El rescate del mercado fronterizo. México, Ediciones EUDESA, 1966.
8. Posteriormente, el 2 de septiembre de 1938, se amplió la zona libre con el territorio ubicado en el Estado de Sonora (Puerto Peñasco y San Luis Río Colorado), llamándose "Parcial de Sonora". Meses después, el 3 de junio de 1939, se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que amplió las zonas libres del territorio norte de Baja California y la Parcial de Sonora con el territorio sur de la península. Después de 1939 el régimen de territorios libres todavía se extendió a Agua Prieta y Nogales, Sonora, para luego desaparecer en Nogales el 31 de octubre de 1974, y en Agua Prieta el 30 de junio de 1978. Para localidades fronterizas que no quedaron incluidas en la zona libre se estableció el permiso de que sus residentes podían importar bienes de consumo, sin más trámite que presentar en las garitas los efectos o documentos de compra respectivos; el límite original fue de hasta

mil pesos; en octubre de 1972 éste ascendió a 3 mil pesos, y enero de 1973 a 10 mil pesos)

9. En febrero de 1946 se le prorrogó hasta 1949; en ese año se ratificó su vigencia hasta 1952; posteriormente a 1977, luego a 1978; después hasta el 30 de junio de 1985, y de éste a 1988. Es interesante destacar aquí que todas estas prórrogas son producto tanto de la lucha de los comerciantes como de la incapacidad del gobierno de proponer una política alternativa.
10. Luis Bravo Aguilera, "La política de desarrollo comercial fronterizo en el norte de México" en Primer Encuentro Sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos. Guanajuato 8-11 de julio de 1981. México, Eliseo Mendoza Berrueto, ed. (3 volúmenes), 1982, vol. 2, pp. 528-529 en adelante, Memorias, vol.)
11. Folker Frobel, et al, op. cit. p. 431
12. Jesús Tamayo, "La integración de la población fronteriza a la producción y al consumo de bienes estadounidenses: ¿Mutua interdependencia o articulación dependiente?" en Memorias, vol. 2, 1982, p. 83
13. Entre 1965 y 1970 los egresos en transacciones fronterizas aumentaron de 295.3 millones de dólares a 585 millones, lo que es un indicador sensible del debilitamiento en el grado de concurrencia de los productos nacionales al mercado fronterizo Cf. José Luis Fernández Santiesteban, "Algunas consideraciones...", op. cit. p. 252
14. El programa de "artículos gancho" se creó mediante decreto del 7 de diciembre de 1971, ampliando la franquicia concedida

por el parrafo tercero del artículo 285 del Código Aduanero para la importación de determinados artículos "su objetivo fue retener al consumidor fronterizo". Cf. Federico Barrios T, "El contexto histórico de los programas federales para el desarrollo económico de la zona fronteriza", en Administración del Desarrollo de la frontera norte, México, El Colegio de México, Mario Ojeda, ed., 1982, p.87

15. Los estímulos que se concedían consistieron en: 1) Subsidios, hasta por diez años, equivalentes al 100% de impuestos de importación que graven a los artículos de consumo fronterizo seleccionados por la dependencia correspondiente; 2) Subsidios hasta por diez años, equivalentes al 100% de los impuestos de importación sobre maquinaria y equipo y materiales necesarios para la construcción, ampliación y mantenimiento de los centros comerciales, cuando no existiese oferta nacional adecuada, y 3) Depreciación acelerada de los activos fijos conforme a lo establecido por la Ley del Impuesto Sobre la Renta. al mismo tiempo se contemplaba el otorgamiento de créditos para estudios de reinversión, adquisición de terrenos y compra de materiales, maquinaria y equipo)
16. Jesús Tamayo y J.L. Fernández, Zonas Fronterizas. op.cit. p.72
17. Por ejemplo, el 15 de enero de 1973 se publicó en el Diario Oficial un Acuerdo que establece que debía dársele fluidez y agilidad a los trámites sobre importación que realizan los comerciantes. Con esto el comerciante solo presentaría una nota de compra y una copia de que el comité local de promoción económica le había autorizado la importación. Hay que

- hacer notar que estos comités estaban integrados por representantes de los mismos comerciantes en muchos casos.
18. No hay mucho acuerdo con las cifras sobre cuotas de importación. Por ejemplo, Federico Barrio "El contexto..", op.cit. pp.85-87), menciona que de 1972 a 1978 se autorizaron cuotas por 8,495 millones de pesos y se ejercieron 5,780 millones.
 19. José Luis Fernandez, "Algunas consideraciones sobre los programas de industrialización y comercialización fronteriza, sus efectos y perspectivas", en Roque Gonzalez S., comp. La frontera norte. Integración y Desarrollo. México, El Colegio de México, 1981, pp. 257-258.
 20. Ibid.
 21. Jorge A. Bustamante, "La conceptualización...", op. cit. p.15
 22. Luis Bravo Aguilera, Memorias, vol. 2, op. cit. p. 532
 23. Esta reglamentación fue modificada posteriormente, facilitándose la operación de estas plantas más allá del límite original de 12 millas de la franja fronteriza; asimismo, se permite "vender en el mercado nacional parte de la producción que debería exportarse" en una cuota que no exceda del 20% de la producción anual de las empresa. Cf. Diario Oficial del 15 de Agosto de 1983.
 24. La reglamentación, explícitamente, establece en el artículo 806.30 que los artículos "metálicos, con excepción de los metales preciosos, que hayan sido manufacturados o sometidos a un proceso de manufactura en Estados Unidos, y exportados para un procesamiento ulterior, están sujetos a derechos aduaneros, sólo en cuanto al valor del procesamiento realiza-

do fuera. Por su parte, el artículo 807.00 establece para el caso de artículos ensamblados total o parcialmente afuera con componentes elaborados, todo producto estadounidense que a) se haya exportado ya listo para el ensamblado sin elaboración ulterior; b) no haya perdido su identidad física en tales artículos a través de modificaciones en forma, tamaño u otra característica; y c) no haya aumentado su valor o se haya aumentado fuera, exceptuando tanto el ensamblado como la limpieza, lubricación o pintura, está sujeto a un derecho arancelario sobre el valor total del artículo importado menos el costo o el valor de tal producto en Estados Unidos.

25. Los estímulos a la pequeña y mediana industria consistieron en la exención del impuesto general a la importación de materias primas, partes o piezas de ensamble e insumos materiales que se reunieran en este proceso, y otros, con los requisitos para estos beneficios de tener un capital contable no superior a los 25 millones de pesos y de grado de integración nacional de un 20% como mínimo.
26. Trinidad Martínez-Tarragó et al., La industria maquiladora de exportación en las zonas fronterizas del norte de México Mexico, CIDE, Reporte final de Investigación. sf, pp.
27. En efecto, al definirse una de las dos modalidades de maquiladoras de exportación se establece que "empresas ya instaladas abastecer el mercado interno, que se dediquen total o parcialmente a la exportación, y cuyo costo directo de fabricación nacional del producto a exportar no llegue al 40%, cf. reglamento del párrafo tercero del artículo 321 del Código Aduanero de los Estados Unidos Mexicanos, conteniendo el

Decreto de la Federación, del 31 de octubre de 1972.

28. Periódico La Jornada, 27 de febrero de 1985, p.9. Pero sobre estas cifras no hay acuerdo: "en la actualidad se calculan alrededor de 500 empresas maquiladoras en la frontera, las cuales dan empleo a un promedio de 200 mil trabajadores", cf. Diario Unomás uno del 3/1/86; por otra parte véase Excélsior del 15/11/85), el presidente del Conacex norte, Julio M. Ornelas, "destacó que hay 210 mil personas laborando en 755 instalaciones de maquila", p.28 A; a su vez, Jorge Salman Haddad, Presidente del Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación, "indicó que en toda la frontera nacional laboran unos 300 mil trabajadores..."cf. El Mexicano. 22/11/85.
29. Raúl Olmedo, "La frontera norte. Nuevas posibilidades industriales" en Excélsior, Sección F, 7 de noviembre de 1985.
30. Trinidad Martínez-Tarragó et al op. cit. pp.256-257
31. Jorge A. Bustamante, "La conceptualización...", op.cit. p.15
32. Jesús Tamayo y José Luis Fernández, Zonas Fronterizas. México, CIDE, 1983, p.77
33. Ernesto Calderón Calderón, "Las maquiladoras en los países centrales que operan en el tercer mundo", en Lecturas del CEESTEM. México, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, sf.pp.77-78
34. Luis Suárez-Villa, "Technological Dualism; The Sumbelt and Mexico's Borden Area Industrialization, en Memoria vol. 3 pp. 117-209

NOTAS DEL CAPITULO 3

1. Calvin P. Clair, "La producción y el desarrollo de la industria fronteriza. Evolución de su estado actual", en Estudios Fronterizos. México, ANUIES, 1981, P. 125, plantea que los estudios publicados sobre ambos lados de la frontera muestran varias características que son deficientes...
2. Raúl A. Fernández, La Frontera México-Estados Unidos. México, Terranova, 1980
3. Norris C. Clement, "Comentario", en op. cit. p. 205, dice que el análisis de las tendencias históricas es importante para entender la configuración actual de la región binacional"
4. Calvin, en op. cit. p.19
5. J.R. Landman y M.K. Duffy. "en Intercambio.." op. cit. opinan que lo "que falta en la actualidad es una teoría generalizada de desarrollo económico en la región fronteriza que incorpore conceptos económicos convencionales, así como una explicación que pueda someterse a pruebas empíricas distintas a las de -- Fernández"
6. Calvin P. Clair, dice que "La frontera es una 'franja' arbitraria y no una 'región' tomándola en cualquier sentido significativo...Ya he sugerido que los intentos de considerar la frontera como una 'región' pudieran estar destinados a la frustración..." en op.cit, pp. 134-135
7. Niles Hansen, The Border Economy. en op. cit. p. 9 considera que, desde el punto de vista cultural, se menciona una amplia porción de Estados Unidos y México ("mexamerica") que está ubicada a "200 o 300 millas al norte de la frontera con

México"

8. id.
9. Norris C. Clement, "Comentario", en op. cit. p. 205
10. Jorge A. Bustamante, "Hacia un marco conceptual para el estudio de las relaciones sociales fronterizas". Ponencia presentada en el Simposio sobre el Desarrollo Económico y Administrativo en la Zona Fronteriza Norte de México, Universidad Autónoma de Chihuahua, noviembre 22 de 1979, pp. 9-10
11. Jonh Friedman Y Rebecca Morales, "Transfrontier Planning: A case Study of "Sophisticated Provocation?". Ponencia presentada en la conferencia sobre Estudios Fronterizos. Tijuana, B.C. México, 27 de abril de 1984, p-45, citado por Laurence Herzog, "The cross Cultural Dimensions of Urban Land Use Policy on the U.S.-Mexico Border: A San Diego-Tijuana Case Study", en The Social Science Journal. (22) 3, julio de 1985, p.45
12. Arturo Ranfla Gonzalez, Región fronteriza y movilidad. Instituto de Investigaciones Sociales, UABC, Mexicali, mimeo. nov. de 1984, pp.10-11
13. Jorge A. Bustamante, "Hacia un marco conceptual ..."op.cit. p. 19
14. Jorge A. Bustamante, "Frontera norte", Quinta Reunión del Consejo Consultivo de Política Exterior, 1982, p.1.
15. Jorge A. Bustamante, "Hacia un marco conceptual para el estudio de las relaciones sociales fronterizas", en op. cit. p.2
16. id. p.4.
17. Jorge Bustamante, "El estudio de la zona fronteriza México-

- Estados Unidos" en Foro Internacional. El Colegio de México, 19) 3, 1979, p.471
18. Citado por Boris Graizbord, en "Integración, diferencias regionales e interdependencia en la frontera de México con Estados Unidos", Demografía y Economía. México, El Colegio de México, 17) 1983, p.2
 19. *ibid*
 20. Jerry Landman y Michel K. Duffy, "Intercambio..." op. cit. p. 186
 21. Norris C. Clement y Kenneth L. Schellhamer, "United States-Mexico Border Area Economic Interdependence: the case of San Diego, California and Tijuana, Baja California". Ponencia presentada en Primer Encuentro Sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos. s f, mimeo. (la descripción de San Diego es tomada en gran parte de esta obra)
 22. Max A. Shetter, Otay Mesa, its potencial for industrial Development. Economic and Demographic Analysis Departament of Plannig and Land Use County of San Diego, oct. 24, 1985, pp. 23-24
 23. Ciudades Industriales. op. cit. p.28
 24. En realidad hay distintas cifras sobre la población de Tijuana desde que el Censo realizado en 1980 se considera ineficiente; por ejemplo, el Consejo Nacional de Población considera que en Tijuana hay, para 1980, 716,495 habitantes; mientras que el censo reflejo 461,257 habitantes...
 25. Max A. Shetter, en op. cit. pp. 23-24

26. Clement y Schellhammer, op. cit. pp. 2-3
27. ibid
28. Clement y Shellhammer, op. cit. p.10
29. Saskia Sassen-Koob, "Nuevos patrones..." op. cit. p.12
30. ibid
31. Saskia Sassen-Koob, op. cit. p.12
32. Saskia Sassen-Koob, op. cit. p.

34. "Otay Plateu is termed 'The Last Great Frontier' ", cf. The San Diego Union, 17 de abril de 1983, p. 15 A
35. Max A. Shetter, op. cit. p. 21

NOTAS DEL CAPITULO 4.

1. Luis Echeverría Álvarez, citado por Raúl Cacho Álvarez en Ciudades Industriales. México. S.O.P. 1976, p.8
2. Raul Cacho Álvarez. idem.p.17
3. idem.p.43
4. cf. Manual de Estudios y Proyectos para desarrollos Industriales. Primera Parte, México, SAHOP, s.f. p. 10 y pássim
5. cf. Carlos Silleros. Estudios de Prefactibilidad de la Ciudad Industrial Nueva Tijuana. Tijuana, B.C. sf.
6. Estimación a base de datos proporcionados por PRODU TSA, enero de 1983. De acuerdo con esta misma información se calcula una población a ocupar el área de 290 852 habitantes
7. cf. "FIDEIN". Boletín informativo #14, febrero de 1977.
8. cf. "Ciudad Industrial Nueva Tijuana". Tijuana, noviembre de 1979.

9. cf. "Ciudad Industrial Nueva Tijuana", mimeo, enero de 1984, primera y segunda sección. PRODU TSA
10. cf. Efraín Caro Razú. "La pequeña y la mediana industria en la frontera norte. Tijuana y Tecate como caso de estudio". Tijuana, El Colegio de la Frontera, 1986, mimeo. p.21 passim
11. Citado por Saskia Sassen-Koob en "Nuevos patrones de localización de la industria electrónica en el sur de California", op. cit. p. 18
12. En general, en el directorio industrial de canacintra, se ubican a varias empresas como "maquiladoras electrónicas", sin mayor explicación ulterior. En el caso que nos ocupa, aparecen tres empresas así, por lo que tuvimos que ubicarlas en "insuficientemente especificadas", pero dentro de la rama.

NOTAS DEL CAPITULO 5.

1. cf. Raul Trajtemberg, Transnacionales y fuerza de trabajo en al periferia. México, I.E.T., 1978
2. Guillermo Calderón Martínez, Director de Asuntos Fronterizos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, declaró que "los desarrollos de la zona libre y de la industria nacional, deben ser dos caminos paralelos", cf. Periodico El Mexicano del 6 de marzo de 1985

CUADRO 1.

PRINCIPALES MUNICIPIOS DE BAJA CALIFORNIA Y SAN LUIS, R.C. SONORA

PEA, CAMBIOS ABSOLUTOS Y RELATIVOS EN SU DISTRIBUCION Y TASAS

BRUTAS DE PARTICIPACION. 1960, *1970**Y 1980***

Mpio	Primarias			Transformacion			Comercio			Servicios				
	PEA	%	%	TBP	PEA	%	TBP	PEA	%	TBP	PEA	%	TBP	
ENS. *	21 999			35.7	3 247			15.0	2 332		106		4 844	22.0
**	30 163	37.1	-4.3	24.9	5 142	56.0		17.0	4 063	74.2	13.5		9 336	92.7
***	60 372	100.0	21.7	15.1	6 274	22.0		10.4	7 161	76.2	11.8		10 449	10.8
TIJ. *	52 832			19.6	8 412			15.9	9 555		17.7		13 257	25.1
**	89 013	68.5	-21.1	9.2	18 936	125.1		21.3	15 069	61.1	16.9		28 695	116.5
***	162 064	82.0	-37.6	3.1	27 065	42.9		16.7	26 509	75.9	16.3		26 641	-7.0
MEX. *	90 376			52.7	9 329			10.3	9 936		11.0		13 307	14.7
**	98 738	9.3	-31.1	33.2	15 193	62.9		15.4	12 469	23.5	12.6		23 519	76.7
***	170 675	72.9	-30.0	13.4	19 283	26.9		11.3	20 893	67.5	12.2		28 875	22.6
SLRC *	13 030			59.4	1 013			7.8	1 433		11.2		1 810	13.9
**	16 442	26.0	-12.5	41.3	1 353	33.6		8.2	2 199	51.3	13.4		3 707	104.8
***	28 202	71.5	-13.1	20.8	2 498	84.6		8.8	4 197	97.1	14.8		4 440	19.7

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor a partir de los Censos de 1960, 1970 y 1980. Las tasas brutas de participacion (T.B.P.) se calcularon dividiendo la PEA de la actividad entre la PEA total del ano respectivo, multiplicado por 100. No se incluye transporte.

CUADRO 2

ESTADISTICAS DE EMPRESAS REGISTRADAS EN CANACINTRA
DELEGACION TIJUANA*. MAYO DE 1976 A MAYO DE 1985.

ANO	EMPRESAS	CAPITALES	EMPLEADOS
1976	812	268'722,531.69	15,081
1977	995	392'080,341.00	14,724
1978	1030	487'931,595.05	15,149
1979	1005	602'550,665.00	20,402
1980	1120	659'665,750,00	24,443
1981	1253	966'078,786.00	25,679
1982	1253	1230'793,002.00	29,434
1983	1418	1782'000,000.00	32,609
1984	1601	2219'600,000.00	36,866
1985	1812	2573'503,000.00	60,606

FUENTE: Camara Nacional de la Industria de Transformacion.
Delegacion Tijuana.

* incluye Tijuana y Tecate

CUADRO 3

INCREMENTO DE EMPRESAS.
AGOSTO DE 1983 A AGOSTO DE 1984.

TAMANO DE EMPRESAS SEGUN EMPLEADOS	INCREMENTO
0 - 10	743
11 - 50	149
101 - 300	28
301 -	16

FUENTE: Periodico ZETA, num. 456, semana del 23 al 30 de noviembre de 1984. Datos con base a cotizaciones del IMSS y el Centro Patronal de Tijuana.

CUADRO 4

INCREMENTO EN EL EMPLEO EN LA INDUSTRIA
Y EL COMERCIO. AGOSTO 1983-AGOSTO 1984.

INDUSTRIA			COMERCIO		
1983	1984	%	1983	1984	%
55,855	67,731	21.2	40,440	45,266	12.2

FUENTE: Periodico Zeta, num. 456, semana del 23 al 30 de noviembre de 1984.

CUADRO 5

EVOLUCION DE LAS MAQUILADORAS EN TIJUANA
EMPLEO Y NUMERO DE EMPRESAS. 1973-1985

ANO	EMPRESAS	EMPLEADOS
1973	68	1,983
1974	-	9,226
1975	99	7,834
1976	93	7,795
1977	92	7,111
1978	95	8,778
1979	113	10,889
1980	123	12,143
1981	127	14,482
1982	114	14,959
1983	140	19,239
1984	144	23,779
1985	239	30,095

FUENTE: Para 1973-1974 CENIET; 1980, IEPES, PRI; 1981-1984, Jorge Carrillo, "La frontera norte y el movimiento obrero en la industria maquiladora", en Economía In forma, 124, Economía-UNAM, enero 1985, para 1985 Directorio de Maquiladoras. Sria.de Desarrrollo, enero de 1985.

CUADRO 6

SALARIOS POR TAMAÑO DE EMPRESA.1984*

TAMAÑO SEGUN EMPLEADOS	SALARIOS
1 - 10	1,048.64
11 - 50	1,273.89
51 - 100	1,429.60
301 - >	-

FUENTE: Periódico Zeta núm. 456, semana del 23 al 30 de noviembre de 1984.

* salario mínimo: 860.00

CUADRO 7

CUADRO COMPARATIVO DEL ÍNDICE DE ROTACION
EN LAS INDUSTRIAS DE TIJUANA.

TIPO DE EMPRESA	NOV. DE 1983	MARZO DE 1984	AGOSTO DE 1984
Electronicas Mayores	9.5%	12%	11%
Electronicas Menores	13.1%	9%	13%
Industrias Diversas	13.1%	15%	12%
Promedio	11.5%	12%	12%

FUENTE: Despacho Ruiz-Morales y Asociados. Tijuana, 1984

CUADRO 8

ORIGEN DEL PERSONAL DIRECTO CONTRATADO

45.8%	Proviene de otras maquiladoras
15.6%	Proviene de otras empresas
38.6%	Personal recién ingresado al mercado de trabajo

FUENTE: Despacho Ruiz-Morales y Asociados
Tijuana, 1984

Cuadro No. 9

Tijuana, B. C.

Clasificación de las Empresas de Ciudad Industrial

Nueva Tijuana, según el número de trabajadores.

CLASIFICACION	NUM. DE EMPRESAS		NUM. DE TRABAJADORES	
	ABS.	REL.	ABS.	REL.
Micro 1-15)	29	32.95	229	3.4
Pequena 16-100)	43	48.86	1842	27.6
Mediana 101-250)	9	10.22	1314	20.0
Grande >250	7	7.95	3293	49.0
TOTAL	88	100.00	6678	100.00

FUENTE: Elaborado a base de: Directorio Industrial de CANACINTRA, Tijuana-Tecate, al 18 de junio de 1985; Directorio de Maquiladoras Secretaría de Desarrollo del Estado, 23 de enero de 1985; y de PRODUTSA, encuesta realizada en febrero de 1985).

*Clasificación adoptada de acuerdo a la propuesta por el Decreto - para el estímulo de las franjas fronterizas y zonas libres. DO. (14/2 /86)

Cuadro 10.

Tijuana, B.C.

CLASIFICACION DE LAS EMPRESAS DEL MUNICIPIO POR
TAMANO, SEGUN EL NUMERO DE TRABAJADORES. 1985

TAMANO POR NUM. DE OBREROS	NUMERO DE ESTABLE CIMIENTOS		NUM. DE TRABAJADORES	
	ABS.	REL.	ABS.	REL.
1- 15	1385	78.3	5757	14.9
16-100	301	17.0	11394	29.4
101-250	55	3.1	8581	22.2
>250	28	1.6	12962	33.5
TOTAL	1769	100.0	38694	100.0

FUENTE: Elaborado a base del "Reporte de Empleados totales" de la CANACINTRA, al 18 de junio de 1985. Se desagregaron las empresas y los empleados de Tecate, que corresponden al 2.43% y 4.94%, respectivamente)

CUADRO BASICO

DIRECTORIO DE EMPRESAS DE CIUDAD INDUSTRIAL NUEVA TIJUANA. 1985

RAMA	NOMBRE	NUMERO DE TRABAJADORES	INVERSION DE CAPITAL	CLASIFICACION	
				MAQUILADORA	NO MAQUILADORA
34	ACEROS Y LAMINADOS DEL NORTE	10	-		X
23	ACQUINAMIENTOS SELTNER	12	130'000000.0		X
34	ALCAL METALURGICA	11	45'000000.0		X
20	ARMAS GARCIA TUBURCIO	2	-		X
33	ASFALTOS MODIFICADOS, S.A.	6	-		X
21	BANJA INDUSTRIAL	3	-		X
27	CAPREFASA	6	18'358000.0		X
20	CLARES RIVAS	2	-		X
39	CONCRETOS HIDRAULICOS	10	-		X
20	CONST. LEGARI	12	-		X
37	ENSAMBLES DE PRODUCTOS TECNICOS	10	-		X
35	ENVASES LA FRONTERA	5	20'000000.0		X
35	ESTRUCTURAS NALES. DEL N.O.	12	-		X
28	FELPA MEXICANA	7	11'252000.0		X
34	INDUSTRIAS MONSA	4	-		X
39	INDUSTRIAS TRUPER	14	-		X
39	LIQUID CARBONIC	n.d.			
39	MODEL APT INDUSTRIAL	5	-		X
33	MATERIALES PETREOS LA SALLE	8	-		X
24	MINOZ CABUTO, APOLONIO	1	-		X
36	NEW FORT HYDRAULICOS DE MEXICO	4	107'640000.0		X
39	OROGA URIBE, MARIC	10	-		X

CONTINUACION DE CUADRO BASICO

92	PINEDA VAZQUEZ, MARIO	-	-		X
38	SEGER DE MEXICO	15	-		X
32	SERVICIO AUTOMOTRIZ DEL NTE.	13	-		X
35	SITIBA	7	-		X
26	TAPIZADOS Y ACABADOS	12	25'000000.0		X
30	TECNICA METALURG. ELECT.	3	-		X
38	TONDA CONSTRUCCIONES	10	34'000000.0		X
35	TECNICA DE GOLF	14	-	X	
39	AFINADORA DE ALUMINIO	35	-		X
27	AKEN INDUSTRIAL	26	-		X
20	ALCOMESA DE TIJUANA	72	-		X
20	ALIMENTOS ELABORADOS DE B.C.	80	116'232000.0	X	
27	ARTESANIAS BAJA	51	-	X	
35	ATRIA DE TIJUANA	70	4'500000.0		X
32	BALI BLINDS DE MEXICO	26	53'000000.0		X
30	BECAL	18	-		X
37	CRYDOM DE MEXICO	60	-		X
36	DIAMAN MEXO	20	-		X
25	ELEGANCE DE BAJA CALIFORNIA	80	-	X	
34	FEPI	16	-	X	
26	IMPULSORA GRAL. DEL NORTE	58	-		X
27	INDUSTRIAS BAJA PACIFICA	42	-	X	
24	INDUSTRIAS NADA	16	-		X
39	INDUSTRIAS MIYAI	27	-		X
27	INDUSTRIAS VISA	50	-		X

CONTINUACION DEL CUADRO BASICO

24	LA JOYA, CORP.	67	-	X	
25	MANUFACTURA BC ART PIEL	35	-		X
25	MANUFACTURERA CALIFORNIA	46	12'266000.0		X
37	MAQUILADORA CLAYK	31	79'786000.0	X	
37	MACAL INTERNACIONAL	46	1'000000.0	X	
37	MAQUELAD. INTERGAC. DE TEC.	26	-	X	
35	NIPOMEX	25	-		X
34	OXIDOS Y PIGMENTOS MEXICANOS	26	-		X
26	PRODUCTOS DE MADERA DE BC	22	-	X	
39	PULIDOS INDUSTRIALES	29	-	X	
39	PRODUCTOS METALICOS PMS	53	-	X	
36	PRECOLADO Y MAQUILA	23	-		X
39	PRECHART	70	-		X
28	PRODUCTORA DE BOLEAS DE PAPEL	59	-		X
38	PRODUCTOS METALICOS DE TIJUANA	79	-	X	
24	PLASTEX INDUSTRIAL	24	80'000000.0		X
39	SISTEMAS TOTALES	26	-		X
37	SONIMEX	84	-		X
37	TEXILES OCHAVILLA	34	-	X	
36	TECNICA AUTO DEL NORTE	72	146'000000.0		X
20	TEMATI	91	-	X	
23	TEXTILES SYNTREY	26	-		X
25	TENERIA INTERNACIONAL	40	20'000000.0		X
39	TUBOS CALIFORNIA	26	-		X
39	ZAPETA DEL NORTE	20	-		X

CONTINUACION DE CUADRO BASICO

26	ANEX DE MEXICO	131	40'000000.0	X	
39	COMPONENTES TEC DE B.CA.	150	4'000000.0	X	
32	CLA MEXICANA IMPERMEABILIZADORA	123	430'000000.0		X
37	ILUMINACION HORIZONTE	134	100'000000.0	X	
39	INDUSTRIAS OPTICAS	196	116'609000.0	X	
38	PAPER SEAL DE MEXICO	105	180'000000.0	X	
37	ROTON DE MEXICO	172	400'000000.0	X	
37	SIA ELECT. DE MEXICO	115	-	X	
37	ARTESANIAS DE BAJA CALIFORNIA	310	190'846000.0		X
27	BATA INDUSTR. MADERERA	252	-	X	
37	ENSIBLES DE PRECISION DE LA CALIF	294	-	X	
37	KEARNEY DE MEXICO	510	70'000000.0	X	
26	MUCERAS EXOTICAS	450	120'000000.0	X	
37	MITSUBISHI INDUSTRIAL	1155	426'000000.0	X	
37	ISANEX	331	-	X	

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, a base de: Directorio de Maquiladoras, Secretaria de Desarrollo del Gobierno del Estado, 23 de enero de 1985; Directorio Industrial de la CANACINTRA, Delegación Tijuana-Tecate, al 8 de junio de 1985; y PROUTSA, encuesta desarrollada en la Ciudad Industrial Nueva Tijuana en febrero de 1985.

CUADRO 11

Tijuana, B.C.

PROMEDIO DE TRABAJADORES POR EMPRESA EN GENERAL
Y DE MAQUILADORAS DEL MUNICIPIO Y DE LA CINT. 1985.

	TIJUANA	MAQUILADORAS TIJUANA	CINT	MAQUILADORAS CINT
NUM. DE ESTABLE- CIMENTOS	1769	239	88	28
NUM. DE TRABAJA- DORES	38,694	30,095	6,638	4,474
PROMEDIO DE TRA- BAJADORES POR -- PLANTA	21.8	125.9	754	159.7

FUENTE: Elaborado a base de cuadro básico.

CUADRO NUM. 12.

CINT. NUM. DE EMPRESAS Y TRABAJADORES POR SECTOR,
SEGUN EL TIPO DE BIENES PRODUCIDOS. 1985.

CLASIFICACION	PLANTAS		TRABAJADORES	
	ABS.	REL.	ABS.	REL.
BCND	38	44.2	2674	40.3
DI	8	9.3	237	3.6
BCDYC	40	46.5	3727	56.1
TOTAL	86	100.0	6638	100.0

FUENTE: Elaboración propia con datos de cuadro básico.

CUADRO NUM. 13.

CIUDAD INDUSTRIAL NUEVA TIJUANA

EMPRESAS MAQUILADORAS REAGRUPADAS POR SECTOR, SEGUN EL TIPO DE BIENES PRODUCIDOS. NUMEROS ABSOLUTOS Y RELATIVOS POR SECTOR.

1985.

BIENES DE CONSUMO NO DURADEROS (BCND)	12	42.85%
BIENES INTERMEDIOS (BI)	--	--
BIENES DE CONSUMO DURADERO Y DE CAPITAL (BCDYC)	16	57.15%
TOTAL	28	100.00

FUENTE: Elaboración propia con datos de cuadro básico.

CUADRO NUM. 14.

CINT.

EMPRESAS NO MAQUILADORAS REAGRUPADAS POR SECTOR, SEGUN EL TIPO DE BIENES PRODUCIDOS. NUMEROS ABSOLUTOS Y RELATIVOS POR SECTOR. 1985.

BIENS DE CONSUMO NO DURADERO (BCND)	26	44.8%
BIENES INTERMEDIOS (BI)	8	13.8%
BIENES DE CONSUMO DURADERO Y DE CAPITAL (BCDYC)	24	41.4%
TOTAL	38	100.0

FUENTE: Cuadro básico.

CUADRO 15

CINT. TRABAJADORES DE MAQUILADORAS, REAGRUPADOS POR SECTOR, SEGUN EL TIPO DE BIENES PRODUCIDOS. NUMEROS ABSOLUTOS Y RELATIVOS POR SECTOR. 1985

SECTOR	ABS.	REL.
BCND	1614	36.1%
BI	-	-
BCDYC	2860	63.9%
TOTAL	4474	100.0

FUENTE: Elaborado por el autor con datos del cuadro básico.

CUADRO 16

CINT. TRABAJADORES DE EMPRESAS NO MAQUILADORAS REAGRUPADOS POR SECTOR, SEGUN EL TIPO DE BIENES PRODUCIDOS. NUMEROS ABSOLUTOS Y RELATIVOS.

SECTOR	ABS.	REL.
BCND	1060	49.0 %
BI	237	11.0 %
BCDYC	867	40.0 %
TOTAL	2164	100.0 %

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, con datos de cuadro básico

CUADRO 17

CINT. EMPRESAS MAQUILADORAS Y NO MAQUILADORAS
 REAGRUPADAS POR SECTOR, SEGUN EL TIPO DE BIENES PRODUCIDOS.
 NUMEROS ABSOLUTOS Y TASAS BRUTAS DE PARTICIPACION.

SECTOR	MAQUILADORAS		NO MAQUILAD.		TOTAL SECTOR	
	Abs.	Rel	Abs	Rel	Abs	Rel
BCND	12	13.9	26	30.3	38	44.2
BI	-	-	8	9.3	8	9.3
BCDYC	16	18.6	24	27.9	40	46.5
TOTALES	28	32.6	58	67.4	86	100.0

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, con datos del cuadro básico.

CUADRO 18

CINT. TRABAJADORES DE MAQUILADORAS Y NO MAQUILADORAS
 REAGRUPADOS POR SECTOR. NUMEROS ABSOLUTOS Y T.B.P.1985

SECTOR	MAQUILADORAS		NO MAQUILAD.		TOTAL SECTOR	
	Abs.	TBP	Abs	TBP	Abs	TBP
BCND	1614	24.3	1060	16.0	2674	40.3
BI	-	-	237	3.6	237	3.6
BCDYC	2860	43.0	867	13.1	3727	56.1
TOTALES	4474	67.4	2164	32.6	6638	100.0

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, con datos de cuadro básico.

T.B.P. se calcularon con respecto a las cifras totales.

CUADRO 19

CINT. PROMEDIO DE TRABAJADORES POR EMPRESA
MAQUILADORA Y NO MAQUILADORA, SEGUN SECTORES.1985

SECTOR	MAQUILADORAS	NO MAQUILADORAS
BCND	134.5	40.76
BI	-	29.6
BCDYC	178.7	36.1

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, con datos del cuadro básico.

CUADRO 20

CINT.SUBDIVISION DE LA RAMA 37 EN SUBGRUPO Y CLASE
POR NUMERO DE PLANTAS Y TRABAJADORES
MAQUILADORAS Y NO MAQUILADORAS.1985

SUBDIVISION	MAQUILADORAS		NO MAQUILADORAS	
	Plantas	Trabajador	Plantas	Trabajador
SUBGRUPO 372				
Clase 3739	4	1723	-	-
SUBGRUPO 373				
Clase 3730	2	287	-	-
SUBGRUPO 379				
Clase 3793	1	294		
Clase 3799	1	134	2	60
INSUFIC. ESPECIFICADO.	1	34	2	415
TOTAL	9	2472	4	475

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, con datos del cuadro básico.

CUADRO 21

CINT. DIVISION TECNOLOGICA DE LA RAMA 37.1985

SECTORES	PLANTAS	TRABAJADORES	%
Sector i	0	0	
Sector ii	4	1723	58.26
Sector iii	6	785	26.54
Insuf. Espec	3	449	15.20

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, con datos de los cuadros básico y 11.

CUADRO 22

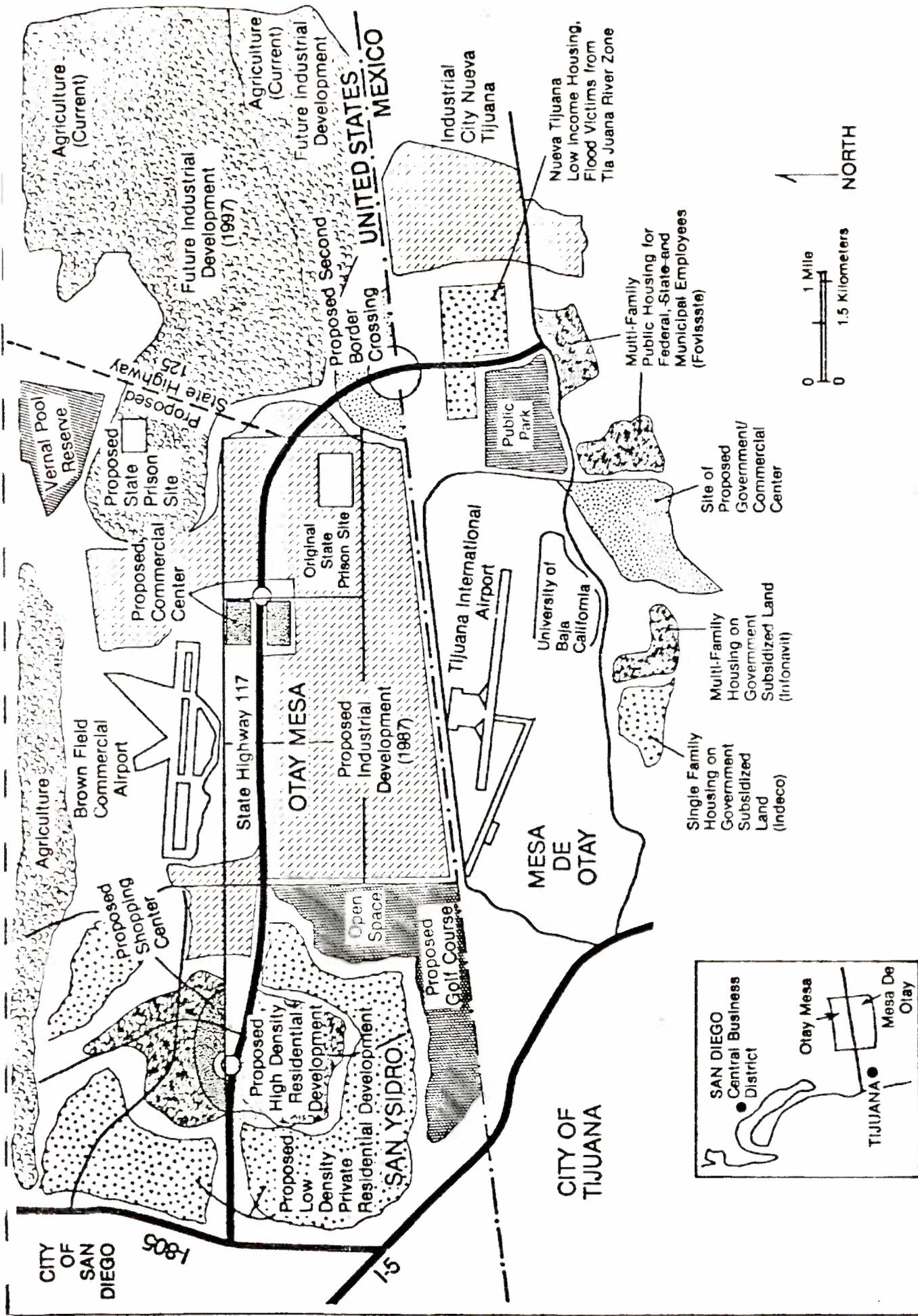
PROMEDIO DE CAPITALES INVERTIDO POR TRABAJADORE EN TRES EMPRESAS DEL SECTOR II DE CINT.1985.

PLANTAS	TRABAJADORES	CAPITAL	PROMEDIO
1	510	70'000	
1	1156	426'000	
1	31	79'786	
1	26	-	
4	1717	575'786	339,226.4

FUENTE: Cuadro elaborado por el autor, con datos del cuadro básico.



FUENTE: De La Fuente Business Park, 15 de abril de 1985. Fotomontaje que muestra, en primer plano, la maqueta de un parque industrial y comercial en Otay Mesa. Al fondo, la ciudad de San Diego.



CURRENT AND FUTURE LAND USES Otay Mesa/Mesa De Otay

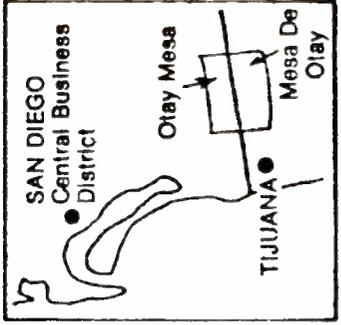
San Diego — Tijuana Border Area



LAWRENCE A. HERZOG

FUENTE: The San Diego Union,

17 de abril de 1986, p.A 15



BIBLIOGRAFIA

- ALBA, Francisco, "Mexico's Northern Border: A Framework of Reference", en The US-Mexico Border Region: Anticipating Resources needs and issues to the Year 2000. Cesar Sepulveda y Albert E. Utton, eds. El Paso, U. de Texas, 1984
- AGUILERA Gomez, Manuel, La desnacionalización de la economía mexicana. México, FCE, (1a.ed) 1975
- AGUILAR Monteverde, Alonso, México: riqueza y miseria. México, Editorial Nuestro Tiempo, 1980.
- BARKIN, David, The role of public enterprises in regional development. México, (1985?), (mimeo)
- "Crisis, tecnología y transformación industrial de la frontera norte". Ponencia presentada en el Congreso sobre Tecnología y Cultura en la Frontera México-Estados Unidos. La Jolla, California, 12-19 de octubre de 1983.
- y Carlos Roza, "El proceso de internacionalización del capital", Mexico, nota 3 en El Trimestre Económico. (1983?)
- BARRIO T., Federico "El contenido histórico de los programas federales para el desarrollo económico de la zona fronteriza", en Administración del desarrollo de la frontera norte. ed. Mario Ojeda, México, El Colegio de México, 1982
- BOHRISCH, Alexander y Wolfgang König, La política mexicana sobre inversiones extranjeras. México, El Colegio de México, 1a.ed., 1968
- BRAVO Aguilera, Luis, "La política de desarrollo comercial fronterizo en el norte de México" en Primer Encuentro Sobre

Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos. Guanajuato 8-11 de julio de 1981. México, Eliseo Mendoza Berrueto, ed. (3 volúmenes), 1982, vol. 2 (en adelante, Memorias, vol.)

BUSTAMANTE, Jorge A. "Hacia un marco conceptual para el estudio de las relaciones sociales fronterizas". Ponencia presentada en el Simposio sobre el Desarrollo Económico y Administración en la Zona Fronteriza Norte de México. Universidad Autónoma de Chihuahua, noviembre 22 de 1979.

-----"Frontera Norte", Quinta Reunión del Consejo Consultivo de Política Exterior. 1982.

-----"El estudio de la zona fronteriza México-Estados Unidos" en Foro Internacional. El Colegio de México, (19) 3, 1979.

-----"La conceptualización y programación del desarrollo de la zona fronteriza", en Administración del desarrollo en la frontera norte. México, El Colegio de México, 1982

CACHO Alvarez, Raúl, citando a Luis Echeverría Alvarez en Ciudades Industriales. México, Secretaría de Obras Públicas, (?)

CALDERON Calderón, Ernesto, "Las maquiladoras en los países centrales que operan en el tercer mundo", en Lecturas del CEESTEM. México, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo.

CARO Razú, Efraín, "La pequeña y la mediana industria en la frontera norte. Tijuana y Tecate como caso de estudio". Tijuana, B.C. El Colfron, 1986.

CARRILLO Huerta, Mario M. "Notas sobre un marco analítico para el estudio de los fenómenos fronterizos México-Estados Unidos".

Ponencia para ser discutida en la Reunión de Trabajo sobre la Problemática de la Frontera México-Estados Unidos, organizada por el OVERSEAS DEVELOPMENT COUNCIL y CEFNOMEX en Tijuana, B.C. los días 3-5 de diciembre de 1981

CEVALLOS, Gonzalo, Integración económica de la América Latina. México, FCE, 1971.

CLEMENT, Norris C. y SCHELLHAMER Kenneth L. "Unites States Mexico Border Area Economic Interdependence: the case of San Diego, California and Tijuana, Baja California". Ponencia presentada en Primer Encuentro Sobre Impactos Regionales de las relaciones Económicas México-Estados Unidos. s.f. mimeo.

CORAGGIO, José Luis, "Hacia una revisión de la Teoría de los polos de desarrollo", en Desarrollo Urbano y Regional en América Latina. Problemas y Políticas. México, FCE, 1975.

CORDERA, Rolando y ORIBE, Adolfo, "México: industrialización subordinada", en Desarrollo y Crisis de la Economía Mexicana México, FCE, 1981.

FANJZYLBER, Fernando, La Industrialización trunca en América Latina. México, Nueva Imagen, 1983

-----"Las empresas transnacionales y el sistema industrial en Mexico" en Industrialización e internacionalización.

-----y Trinidad Martínez-Tarragó, La empresa transnacional. México, FCE, 1979.

FERNANDEZ, Raúl A. La Frontera México-Estados Unidos. México, Terranova, 1980.

FERNANDEZ, José Luis, "Algunas consideraciones sobre los programas de industrialización y comercialización fronteriza, sus

efectos y perspectivas", en Roque Gonzalez S., comp. La Frontera Norte. Integración y Desarrollo. México, El Colegio de México, 1981.

FLORES Caballero, Romeo R. Evolución de la frontera norte. Monterrey, N.L., U.A.N.L., segunda ed., 1982

FRIEDMAN, John y MORALES, Rebecca, "Transfrontier Planning: A case Study of "Sophisticated Provocation?". Ponencia presentada en la conferencia sobre Estudios Fronterizos. Tijuana, B.C. México, 27 de abril de 1984, citado por Laurence Herzog, "The Cross Cultural Dimension of Urban Land Use Policy on the U.S.-Mexico Border: A San diego-Tijuana Case Study", en The Social Science Journal. (22) 3, julio de 1985.

FROBEL, Folker et al, La nueva división internacional del trabajo. México, siglo XXI, 1981.

GARCIA Moreno, Victor C. "La economía mexicana fronteriza en el norte de México", en La frontera del norte, México, El Colegio de México, 1981

GARCIA y Griego, Manuel y Gustavo Vega, comps. México. Estados Unidos. 1984. México, El Colegio de México, 1985

GARZA, Gustavo, Industrialización de las principales ciudades de México. México, El Colegio de México, 1980.

GASTELUM Soto, Marco Antonio Estudio socio-económico sobre la infraestructura comercial existente en el municipio de Tijuana, B.C. Tijuana, Secretaria de Comercio, 1981

GROVER, Wendy Planning for Export-led industrialization in the borderlands. California, UCLA, mimeo. 1983

GRUNDWALD, Joseph, "Internationalization of industry: U.S. Mexican

- Linkages." Ponencia presentada en la Segunda Conferencia Regional sobre Impacto en las relaciones económicas de México y Estados Unidos. Universidad de Arizona, mayo 25-27, 1983 (mimeo).
- GRUNDWALD, Joseph y FLAMM, Kenneth, The Global Factory. Foreign Assembly in International Trade, Washington, The Broking Institution, 1985.
- HANSEN, Niles, The Border Economy. Austin, U. de Austin, 1979.
- HERZOG, Lawrence A. "The cross cultural dimensions of urban land use policy on the U.S.-Mexico border: A San Diego-Tijuana case study" en The Social Science Journal, (22) 3, julio de 1985
- HIRSCHMAN, Alberto O, La estrategia de desarrollo económico. México, FCE, 1971.
- HYMER, Stephen, "Las empresas multinacionales y la ley de desarrollo desigual" en Industrializacion e Internacionalizacion.
- HOLMES, Robert E. Economic problems of the California Border Region. Bordera Area Development Study. Sacramento, California, Office of the Lieutenant Governor, (mimeo),1978
- JAFFE, Marcy y Collen Mc Nally, Otay Mesa? I think I've heard about Otay Mesa. San Diego, Universidad de California, mimeo.,1983
- LANDMAN, Jerry y M.K. Duffy "Intercambio económico en el área fronteriza mexicana norteamericana: comecion y turismo", en Estudios fronterizos. México, ANUIES, 1981
- MARTINEZ-Tarragó, Trinidad, La Industria Maquiladora de

- exportación en las Zonas Fronterizas del Norte de México, México, CIDE.
- MARX, Carlos, El Capital. México, Siglo XXI, tomo 3, vol.6, 1980 (cuarta ed)
- MINIAN Isacc, ogresos Técnicos e Internacionalización del proceso productivo: el caso de la industria maquiladora electrónica. México, CIDE, 1981; Transnacionalización y periferia semindustrializada. México, CIDE, 1983.
- MIRANDA, Mario y James W. Wilkie, comps. Reglas del juego y juego sin reglas en la vida fronteriza. México, ANUIES, 1985
- OLMEDO, Raúl, "La frontera norte. Nuevas posibilidades industriales" en Excélsior, Sección F, 7 noviembre de 1985.
- PALLOIX, Cristian, La internacionalización del capital. España, Blume, 1978,
- Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. España, siglo XXI, 1975.
- RANFLA Gonzalez, Arturo, Región fronteriza y movilidad. Instituto de Investigaciones Sociales, UABC, Mexicali, mimeo, nov. de 1984.
- REYNOLDS, Clark W. y Carlos Tello, U.S.-Mexico relations, Stanford, California, Stanford University, 1983
- SASSEN-KOOB, Saskia, "Nuevos patrones de localización de la industria electrónica en el sur de California" en Reestructuración industrial: las maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos, [Jorge Carrillo, comp.], México, SEP-CEFNOEX, 1985 (en prensa).
- SILLEROS, Carlos, Estudio de prefactibilidad de la Ciudad Indus-

(en prensa).

SILLEROS, Carlos, Estudio de prefactibilidad de la Ciudad Industrial Nueva Tijuana. Tijuana, B.C. sf

SUAREZ-VILLA, Luis "La utilización de los factores en la industria maquiladora de México", en Comercio Exterior, (32) 10, México, 1985

-----"Technological dualism, the sun belt and Mexico's border area industrialization" en Memorias del Primer Encuentro sobre Impactos Regionales de las Relaciones Económicas México-Estados Unidos. Guanajuato, 8-11 de julio de 1981. México, Eliseo Mendoza Berrueto, ed. (3 volúmenes) 1982, vol 3

TAMAYO, Jesús y Jose Luis Fernández, Zonas fronterizas. México, CIDE, 1983

-----"La integración de la población fronteriza a la producción y al consumo de bienes estadounidenses: mutua interdependencia o articulación dependiente", en Memorias Primer Encuentro

URQUIDI, Victor y Mario M. Carrillo, "Desarrollo económico e interacción en la frontera norte de México". México, Comercio Exterior, (35) 11, 1985

UNIKEL, Luis, et al El desarrollo urbano de México, diagnóstico e implicaciones. México, El Colegio de México, 2a. ed. 1978

ZAZUETA, Carlos Humberto, La formación de la frontera norte: el caso de Baja California. Tesis, El Colegio de México, 1978

DOCUMENTOS Y MATERIAL HEMEROGRAFICO

X Censo general de población y vivienda, 1980. Estado de Baja California. México, Secretaría de Programación y Presupuesto,

1983; 2 vols.

Estadísticas básicas de los estados fronterizos. México, Comité de Planeación para el Desarrollo, 1983

La política industrial en el desarrollo económico de México. México, CEPAL-NAFINSA, mimeo. 1971

Border task force findings and recommendation concerning Otay Mesa. San Diego, Condado de San Diego, 1982

Otay special proyect. Final economic and fiscal impact report., San Diego, Condado de San Diego, 1982

Plan parcial de desarrollo urbano Mesa de Otay y segunda etapa del Río de Tijuana. Tijuana, B.C., SEDUE, mecanogr. (1985?), tomo 1

Programa nacional de desarrollo de las franjas fronterizas y zonas libres. México, Comisión Coordinadora del Programa Nacional de Desarrollo de las Franjas Fronterizas, 1976

REVISION DE HEMEROTECA

FREGOSO, Jose. "Gracias a NAFINSA: ciudad industrial y centro cívico", Voz de la Frontera, 8 de julio de 1972

"Se están construyendo alojamientos que darán acomodo a la grande, media y pequeña industria", La Voz de la Frontera, 8 de julio de 1972, p. 1 A

"En agosto concluye la primera fase de la ciudad industrial", La Voz de la Frontera, 15 de abril de 1974

"Nuevos estímulos fiscales a la frontera para atraer más fuentes de trabajo", La Voz de la Frontera, 16 de febrero de 1975, p. 3 A

"Por terminarse la primera fase de la ciudad industrial", La Voz de la Frontera, 18 de mayo de 1975, p. 3

"Reubicarán en Tijuana a las industrias que contaminan", La
Voz de la Frontera, 9 de septiembre de 1979