# EL COLEGIO DE LA FRONTERA NORTE

PROGRAMA DE MAESTRIA EN DESARROLLO REGIONAL

PROMOCION 1990 - 1992

# PAUTAS DE LOCALIZACION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO. DOS ESTUDIOS DE CASO, EN LAS CIUDADES DE TIJUANA Y LA PAZ

TESIS QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRO EN DESARROLLO REGIONAL

PRESENTA

ALMA L. PEÑA GOMEZ

Tijuana B.C., agosto de 1992

AGRADECIMIENTOS.

AL MAESTRO OSCAR CONTRERAS, EN LA CALIDAD DE LECTOR INTERNO, LE DOY LAS GRACIAS POR HABER DESTINADO PARTE DE SU VALIOSO TIEMPO A LA REVISION DE ESTE TRABAJO.

HAGO EXTENSIVO EL AGRADECIMIENTO A LA MAESTRA ARCELIA TANORI QUIEN ACCEDIO A SER LECTORA EXTERNA DE ESTA TESIS.

ESPERO DEVOLVERLES SU ATENCION HABIENDO TOMADO LAS RECOMEDACIONES QUE AMBOS SUGIRIERON.

ASIMISMO, QUIERO HACER MENCION A MIS COMPAÑEROS: ESTHER HERNANDEZ Y JOSE ZAVALA, POR SU APOYO EN LAS CUESTIONES CUANTITATIVAS, SOBRE TODO EN LOS PRIMEROS TRIMESTRES.

A ISIDRO MEDINA, POR LA GRAN CAMARADERIA QUE COMPARTIMOS LA MAYOR PARTE DE LA MAESTRIA.

Y A MARCOS REYES POR SU COMPAÑIA.

A TODOS ELLOS GRACIAS POR SU LEALTAD.

**A MI FAMILIA, ESPECIALMENTE**
A MI MADRE POR HABER
TRASPASADO LAS DISTANCIAS
GENERACIONALES,
COMPRENDIENDO Y RESPETANDO
SIEMPRE MIS INQUIETUDES.
GRACIAS POR SU APOYO

PUNTO Y APARTE MERECE MI DIRECTORA DE TESIS:

MARIA EUGENIA DE LA O

PORQUE DE ELLA APRENDI QUE
LA SEVERIDAD ACADEMICA NO ES
INDEPENDIENTE DE LA CALIDAD
HUMANA.
PORQUE SIN IMAGINARSELO, SU
DEDICACION Y PROFESIONALISMO
CONTRIBUYERON A LA CULMINACION
DE MI MAESTRIA, QUE EN CIERTOS
MOMENTOS ESTUBE A PUNTO DE
DEJAR INCONCLUSA.

A AURELIO

POR HABER ACOMPAÑADO
SILENCIOSAMENTE MI CAMINO,
POR SER EL UNICO REALMENTE
COMPLICE DE MIS DESVELOS,
INQUIETUDES, SUEÑOS Y
PASIONES

A MARTHA

LA MAS LEAL Y FIEL DE LAS AMIGAS.
POR QUE EL TIEMPO A DADO RESPUESTA, A AQUELLAS INQUIETUDES QUE PARECIAN TAN REMOTAS DURANTE LA ADOLECENCIA.

FINALMENTE QUIERO MENCIONAR QUE LAS AUSENCIAS, LOS SILENCIOS, ASÍ COMO LAS LAGUNAS QUE ESTE TRABAJO PUDIERA CONTENER, SON UNICA Y EXCLUSIVAMENTE DE MI RESPONSABILIDAD.

BIBLIOGRAFIA.


ACEVES Adalberto, Ramón de J. Ramírez Acosta. Baja California hacia el año 2000. 1990.

ARRIOLA Woog Mario. El programa mexicano de maquiladoras. Una respuesta a las necesidades de la industria norte, U. de G. 1980.

BARAJAS Escamilla Rocio. Patrones de crecimiento de la industria maquiladora de exportación en México y su distribución regional. COLEF, 1987.

BASSOLS Batalla Angel, Javier Delgadillo Macias, Felipe Torres Torres. El Desarrollo Regional en México. Teoría y práctica, (mecanoescrito) UNAM

BLAIR P.John. Urband Regional Economics. Locational Decisions of the Firm.

BOON, Gerardo Karel. El mercado de tecnología, con referencia a fibras sintéticas, telas y ropa. COLMEX, México, 1984.

BOYER, Robert."Flexibilidades defensivas... u ofensivas". Nuevas Tecnologías y Empleo en los 80.

BRITTON, Harris. El análisis espacial. Algunos Principios de Trabajo, (mecanoescrito)

CANALES, Alejandro. Espacio, región y cuestión regional. (mecanoescrito). COLMEX, México D.F. 1989

CORAGGIO Jose Luis. Sobre la espacialidad social y el concepto de región, (mecanoescrito) UNAM 1979.

DA CONCEICAO, Maria. De la sustitución de importaciones al capitalismo financiero. ED.Fondo de Cultura Económica, México, 1984.

Datos Básicos, Gobierno del Estado de Baja California Sur, Secretaria de Desarrollo, 1985.

Datos Básicos, Gobierno del Estado de Baja California Sur, Secretaria de Desarrollo, 1987-1990.

Datos Básicos. Gobierno del Estado de Baja California Sur, Secretaria de Desarrollo, 1991.

DIARIO OFICIAL. 27 de octubre de 1977.

DIARIO OFICIAL. 12 de enero de 1972.

DIARIO OFICIAL. 2 de agosto de 1973.

DIARIO OFICIAL. 21 de marzo de 1974.

DIARIO OFICIAL. 24 de enero de 1979.

DIARIO OFICIAL. 15 de agosto de 1983.

DIARIO OFICIAL. 22 de diciembre de 1989.

FROBEL, Folker. et al. La Nueva División Internacional del Trabajo. Ed. Siglo XXI. Madrid, 1980.

GAMBRILL, Mónica. Bárbara Driscoll. El tratado de libre comercio. UNAM. México 1982.

GARZA Gustavo. Una decada de planeación urbana-regional en México, 1978-1988.COLMEX,Mexico, 1989.

GARZA Gustavo. El proceso de industrialización en la ciudad de México,1821-1970. COLMEX, México, 1985.

GARZA,Gustavo. Jaime Sobrino. Industrialización periférica en el sistema de ciudades en Sinaloa. Ed. COLMEX. México, 1989.

GARZA, Gustavo. Desconcentración, tecnología y localización industrial en México. Ed. COLMEX. México, 1992.

GRAIZBORD, Boris. Integración, diferencias regionales e interdependencia en la frontera de México con Estados Unidos. EL COLMEX. México, 1983.

GONZALEZ-ARECHIGA Bernardo, Jose Carlos Ramirez. Subcontratación y empresas transnacinales, Apertura y Restructuracion en la Maquiladora. COLEF, México, 1989.

GONZALEZ-ARECHIGA Bernardo. Estructura de la industria maquiladora de Exportación. Un ensayo de interpretación y busqueda de conceptos. COLEF, 1987.

GUILLEN, Héctor. El sexenio del crecimiento cero. México 1982-1988. Ed.ERA, México, 1990.

HANSEN Roger. La política del desarrollo mexicano. ED. Siglo XXI, 12a. ed., México, 1982.

HERNANDEZ, Enrique. Causas de la eficiencia regional y su impacto sobre la concentración industrial en México. COLEF. México, 1978.

INEGI. Avance de información económica, IME. Marzo, Mayo y Junio de 1987.

INEGI. Avance de información económica, IME. Noviembre de 1990.

INEGI. Avance de información económica, IME. Julio, Septiembre y Octubre 1991.

KUKLINSKI Antoni. Desarrollo polarizado y políticas regionales. Ed. FCE. México. 1985.

KUKLINSKI, Antoni. Polos y centros de crecimiento en la planificación regional. Ed. FCE. México, 1977.

MARTINEZ del Campo Manuel. Industrialización en México. Hacia un análisis critico, COLMEX, México, 1985.

MENDEL, Ernest. El capitalismo tardio. Ed. ERA, México, D.F. 1972

MINIAM, Isaac. Transnacionalización y periferia semiindustrializada.II. CIDE, México, 1984.

PALACIOS, Juan José. Maquiladoras y desarrollo regional. Elcaso de Guadalajara. en Bernardo González-Arechiga Subcontratación y empresas transnacinales, Apertura y Restructuracion en la Maquiladora. COLEF, México, 1989.

PIÑEDA, Gilberto de J., Alfredo Madrigal Carmona. Las maquiladoras en México y el proyecto maquilador en Baja California Sur. CAIS, 1989.

QUINTANILLA. Ernesto. La industria maquiladora de Monterrey: Factores y problemática de localización. Boletín Bimestral. CIDE. Vol. XXIX, Núm.173. 1991

RICHARDSON, Harry. Economía Regional. Teoría de la Localización, estructuras urbanas y crecimiento regional. ED.Vicens, 1973.

SANCHEZ, Graziella, et al. La composición del poder en Baja California Sur. U.A.B.C.S. 1989.

SANCHEZ Leandro, Francisco J. Dominguez Lopez. Historia Económica Contemporanea de Baja California. El Caso de la Zona Libre, UABC, 1985.

VERNON, Richard. "The product cycle hipothesis in a new International evirоment", in Oxford Bulletin of Economics and statistics, Vol 41, 1979.

VUSKOVIC, Bravo Pedro. La crisis en América Latina, un desafío continental. Coeditores Siglo Veintiuno Editores y la Editorial de la Universidad de las Naciones Unidas, México, 1990.

ZEROMSKI, Andrzej M.. La teoría clásica de la Localización y sus modificaciones contemporaneas. Fotocopias..

# I N D I C E

INTRODUCCION .....1

CAPITULO I .....9

REVISION DE ALGUNOS PLANTEAMIENTOS TEORICO CONCEPTUALES.

Factores regionales e internacionales en el proceso de localización.

1.1 El análisis de la localización desde la perspectiva regional.....10

1.1.1. Los modelos de equilibrio general.....10

1.1.2. Los modelos de desequilibrio regional.....13

1.2 La dinámica internacional de localización.....26

1.2.1 La teoría de la Nueva División Internacional del trabajo.....28

1.2.2 La teoría del Ciclo del Producto.....30

1.2.3 La flexibilidad productiva en la industria para la exportación... .....32

1.3 Conclusiones al capítulo.....37

CAPITULO II.....43

DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN MEXICO.

2.1 Antecedentes.....43

2.2 Crecimiento y características de la IME.....46

2.3 Concentración industrial.....48

2.4 Cambio tecnológico.....53

2.5 Vinculación productiva de tipo maquilador entre las ciudades de la frontera norte de México y E.U.....55

2.6 Cambios territoriales en la localización territorial de la IME.....57

CAPITULO III.....60

EL ANALISIS CONTEXTUAL DE DOS REGIONES CON INDUSTRIALIZACION DE TIPO MAQUILADOR. LOS CASOS DE BAJA CALIFORNIA SUR Y BAJA CALIFORNIA NORTE

3.1 Desarrollo histórico de la economía regional en BCS....61

3.1.1 Condiciones atípicas de localización maquiladora en BCS.78

3.2 Desarrollo histórico de la economía regional en BC.....85

CAPITULO IV.....91

ANALISIS COMPARATIVO DE DOS REGIONES CON LOCALIZACION DE TIPO MAQUILADOR. LOS CASOS DE TIJUANA Y LA PAZ.

METODOLOGIA.....90

4.1 Factores de localización en las industrias maquiladoras de Tijuana y La Paz.....95

Resultados de las entrevistas en La Paz.

4.1.1 Origen y características generales de las plantas.....95

4.1.2 Localización industrial.....101

4.1.3 Determinantes de localización.....102

Resultados de las entrevistas en la ciudad de Tijuana

4.1.4 Origen y características generales de las plantas.....104

4.1.5 Localización industrial.....104

4.2 Análisis comparativo de localización en las ciudades de Tijuana y La Paz.....106

4.3 Conclusiones del capítulo.....124

C O N C L U S I O N E S.....126

# INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como problema general analizar la dinámica de los patrones de localización de tipo maquilador en dos importantes entidades de la zona libre en el norte de México; Baja California Sur (BCS) y Baja California (BC). Se consideró necesario para ello responder inicialmente a la pregunta del ¿ Por qué las industrias de exportación se concentran en algunas regiones, y a qué factores de localización tanto regionales e internacionales responde su ubicación ?.

Este problema se consideró relevante ya que es evidente que el país, así como las regiones fronterizas del norte, se han visto involucradas en alguna medida en la lógica de inserción económica mundial. Lo que lleva a replantear por una parte la relación del país con el exterior, y su posición en la División internacional del trabajo a lo largo de casi veinte años. Por otro lado, el impacto en la perspectiva económica e industrial del país respecto a estos importantes cambios a nivel internacional, que en alguna medida están incidiendo en la conformación de territorios industriales para la exportación.

Estos procesos que han incidido directamente en la organización regional del país, demarcando relaciones interregionales e intrarregionales, tal y como lo muestran algunas regiones fronterizas con una estructura industrial orientada a la producción de tipo maquilador, y cuya relación

regional se ha orientado más hacia Estados Unidos y ocasionalmente Japón, y no así a la zona norte o corredores industriales del centro del país.

Esta preocupación se planteó en la necesidad de examinar algunos de los diferentes enfoques regionales y globales, con el fin de encontrar perspectivas para el análisis del trabajo empírico de las dos regiones con industrialización "madura" y "reciente" de tipo maquilador que en este trabajo se proponen en: La ciudad de Tijuana en Baja California y La ciudad de la Paz, en Baja California Sur.

Considerando para ello que existe una diversidad de enfoques en relación al tratamiento de lo regional y lo localizacional, unos abordando a la región como unidad de transformación, otros como mera distinción heurística o herramienta empírica, y otros tantos que se basan en el desarrollo económico y sus repercusiones en el territorio. En general consideramos que son tres los ámbitos que para este trabajo en particular se deben analizar:

1) El ámbito regional, que através de los conceptos y factores tradicionales sobre la región se pretende extraer las variables bajo las cuales han sido analizados los diferentes territorios en la perspectiva del análisis regional.

Para ello se retomarán algunos de los principales conceptos propuestos por los modelos macroeconómicos de equilibrio y desequilibrio, la teoría del lugar central, del intercambio regional y de polarización.

2) El ámbito internacional, entendido como una factor que articula los diversos espacios regionales, tanto a nivel de regiones subsidiarias, como de competencia e integración a economías industrializadas o semindustrializadas. Por lo que se trata de proponer este ámbito no como factor coyuntural, sino como un factor permanentemente presente en el análisis regional. Para ello se consideraran aquellas visiones teóricas que han tratado de explicar el fenómeno de la industrializacion para la exportación, como la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo, la Teoría del ciclo del Producto y de manera más reciente la Flexibilidad Productiva, entre otras.

3) Y por último, el ámbito territorial en el que se analizará la dinámica temporal y espacial del los dos ámbitos arriba referidos, a la luz de la localización de tipo maquilador en México. En el que se destacarán la aparición de condiciones competitivas, políticas y de fusión con la economía internacional.

De manera especifica, el interés de la investigación se fundamenta en dar respuesta a la interrogante relacionada con los factores localizacionales que han hecho posible la decisión de instalar industrias maquiladoras de exportación (IME) en el estado de Baja California Sur, específicamente en la ciudad de La Paz. Sobre todo si consideramos dos factores fundamentales, el primero relacionado con el contexto socio económico de este estado, donde las condiciones y factores de atracción para esta industria aparentemente son pocas o nulas para su desarrollo. Y

el segundo, que tiene que ver con la lógica localizacional que el proceso maquilador ha seguido, en zonas con cierta infraestructura urbana o industrial, cercanía geográfica y de insumos entre otros como en el caso de Tijuana que puede considerarse una región de tradición maquiladora.

Debido a lo anterior el estudio se basará en un análisis de localización industrial entre las ciudades de Tijuana y La Paz. Partiendo de que la primera ciudad presenta los elementos de atracción idóneos que han permitido la localización de tipo maquilador. En tanto en la ciudad de La Paz todo parece indicar la existencia de condiciones adversas para una loclaización existosa de este tipo de industrias.

En este sentido se justifica lo relevante de este tipo de estudios, sobre todo porque actualmente nada o poco se sabe acerca del "proyecto maquilador" en BCS, así como las razones por las que el gobierno del estado está propiciando este proyecto, y no así uno de carácter turístico o pesquero como lo muestra el potencial de la región.

Es por ello que se considera relevante analizar el porqué de la inserción de estas industrias en un estado aislado, que posee la más baja densidad de población por km. cuadrado del país, además de contar con fuertes limitaciones de recursos hidraúlicos y en las vías de comunicación. En general se puede afirmar que el estado no cuenta con las caracteristicas localizacionales tradicionales que hacen rentable el establecimiento, de industrias de tipo maquilador.

En su conjunto los factores arriba planteados colocan al estado de BCS en una situación de desventaja en términos comparativos, lo cual permite plantear que son otros los instrumentos que está ofreciendo el estado, lo cual está haciendo posible la inserción de las IME.

En este sentido el supuesto central es que las **industrias maquiladoras ubicadas en BCS, específicamente en la ciudad de La Paz, presentan factores de localización diferentes a los considerados como típicos de localización industrial maquilador, tal como se presentan en una ciudad de tradición maquiladora como es Tijuana.**

Lo cual permite plantear que al parecer el tipo de industrias instaladas en BCS son industrias atípicas en relación a las instaladas en Tijuana, debido a que presentan factores diferentes de localización a los considerados como tradicionales.

## OBJETIVOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACION.

A partir de la delimitación de nuestro problema planteamos como objetivo central, rescatar la dinámica de los patrones de localización industrial requeridos por la subcontratación internacional, y específicamente, como la ciudad de Tijuana y el estado de B.C.S. han respondido a estos requerimientos.

Consideramos que este análisis nos proporcionará las bases para entender el desarrollo del proceso maquilador en México, específicamente en la ciudad de Tijuana y La Paz, para centrarnos

en las diferentes tendencias de localización industrial que este proceso ha seguido. Igualmente se pretende analizar cuáles son las características de esa expansión, rescatando las razones de preferencia del establecimiento en BCS de cierto tipo de maquiladoras.

De ser cierto tal proceso, es necesario identificar cuáles serían los elementos potenciales o de localización para este tipo de industrias y el comportamiento que ha seguido respecto a la ciudad de Tijuana.

Lo anterior nos proporcionará elementos para la realización de un esquema de ventajas comparativas y de localización industrial que puede ofrecer BCS -respecto a un tipo específico de maquiladoras-, en relación a la ciudad de Tijuana que ha sido considerada como una ciudad de Tradición maquiladora.

Estos aspectos específicamente serán abordados con el objetivo de analizar los temas de patrones de localización de la industria maquiladora de exportación, para lo cual consideramos necesario realizar una pequeña reconstrucción con los antecedentes generales y específicos de esta tendencia, en la que se abordaran:

**a) Los factores específicos del proceso de localización de las maquilas en México, específicamente en las ciudades de Tijuana,** enfatizando los factores asociados al análisis regional y su relación con la localización espacial, Infraestructura, mercados de fuerza de trabajo, cercanía con los mercados, etc.

**b) Los factores generales, que incluirán los patrones de**

localización que han explicado el fenómeno de la subcontratación y localización internacional como la de la División Internacional del Trabajo, la Nueva División Internacional del Trabajo, el nuevo contexto de la subcontratación bajo el proceso de la flexiblidad etc.

A partir de este análisis se rescatarán los factores diferenciales que han contribuído a que cierto tipo de industrias se instalen en La Paz y en Tijuana. Para lo cual consideramos importante identificar que factores de localización tuvieron en cuenta las empresas que se han establecido en la ciudad. Basándonos para ello en un custionario aplicado a los gerentes de las maquiladoras, que permitió rescatar la lógica del proceso de toma de decisiones para la localización.

Para lograr los objetivos anteriores el presente trabajo se ha dividido en cuatro capítulos. En el primero se rescatan los factores y determinantes de localización, tanto desde la perspectiva del análisis regional como de la lógica general de localización de tipo maquilador en el contexto internacional.

En el segundo capítulo se proporciona el e inserción de la IME en México, y los patrones de localización que este proceso ha seguido. Lo cual permitirá rescatar la base de sustentación de este proyecto maquilador, las tendencias que éste ha seguido, además de su especialización y distribución.

En el tercer capítulo se aborda el marco del desarrollo regional en BC y BCS, así como las implicaciones de política pública en el desarrollo estatal, recatando cual ha sido la

especialización productiva de la entidad, y el papel que la industria mquiladora ha tenido. Igualmente se contemplan cual ha sido la capacidad real de la región para proveer infraestructura y atraer nuevas inversiones en BCS.

En el cuarto capítulo se presentan los resultados de las entrevistas a gerentes de plantas de BC y BCS en torno a los elementos y factores que se privilegian en la localización de las plantas.

# CAPITULO I

## REVISION DE ALGUNOS MARCOS TEORICOS CONCEPTUALES.

### 1.1 FACTORES REGIONALES E INTERNACIONALES EN EL PROCESO DE LOCALIZACION.

A través de este apartado se pretende abordar algunas de las principales vertientes teóricas desarrolladas en torno al fenómeno de la localización industrial, con el fin de señalar que no se trata de analizar la causalidad de los factores en los procesos localizacionales, sino que también existen factores estructurales y coyunturales que actúan, tales como la globalización de la economía internacional y la dinámica de factores regionales en distintos territorios.

El análisis bajo esta perspectiva es indispensable, dado que el objetivo central de esta tesis radica en el examen de los factores de localización que operan en la instalación de industrias maquiladoras para la exportación en la zona libre del norte de México. Para lo cual se introduce la perspectiva regional así como el peso de la lógica internacional.

Para ello se han seleccionado en primer lugar, algunas de las más importantes teorías y modelos de desarrollo regional que permiten sustraer los factores de localización más controvertidos y analizados, como son las teorías neoclásicas y las postkeynesianas. En segundo lugar, se eligieron aquellas teorías que de manera específica han tratado de explicar el surgimiento y

proceso de localización de industrias en "zonas libres" y en países semiindustrializados, entre las cuales se encuentran la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDTI), la teoría y crítica del Ciclo del Producto, así como los análisis más recientes y cercanos a la explicación del aparente proceso de cambio tecnológico y organizativo por el que atraviesa la industria.

## 1.1 EL ANALISIS DE LA LOCALIZACION DESDE LA PERSPECTIVA REGIONAL.

Uno de los propósitos de este trabajo radica en rescatar la problemática de la localización industrial desde la perspectiva regional, ya que a través de esta dimensión es posible rescatar las diferencias contextuales y coyunturales presentes en cada territorio, enriqueciendo con ello el análisis de las regiones y evadiendo el supuesto de homogeneidad territorial y por lo tanto de condiciones de desarrollo.

Para ello es importante señalar que han sido dos las perspectivas que tradicionalmente han abordado la cuestión regional: a) Las neoclásicas, a través de los llamados modelos de equilibrio y; b) Las postkeynesianas o también conocidas como modelos de desequilibrio. Ambas son modelos macroeconómicos regionales que hacen enfásis en la disponibilidad del ingreso y la disponibiidad de recursos.

### 1.1.1 LOS MODELOS DE EQUILIBRIO GENERAL

En general los modelos neoclásicos de equilibrio, plantean que los recursos de capital y trabajo fluyen en direcciones opuestas. Es decir, que el trabajo fluye de regiones deprimidas o de salarios bajos y con escasez de capital a regiones con salarios altos, mientras que el capital procede a la inversa, movilizándose hacia regiones de escasez relativa de capital donde este puede llegar a tener un alto precio.

Dado este patrón de movilidad regido por el mercado libre, este modelo supone que las regiones de altos ingresos van a ir decreciendo relativamente con respecto al promedio nacional y, en cambio, las regiones con bajo nivel de ingreso lo incrementarán con el tiempo.

En términos generales estas teorías, contemplan una serie de supuestos que tienen que ver principalmentemente con la libre movilidad de factores en todas direcciones, de tal forma que actúan bajo el supuesto de que una región así como los territorios son un espacio homogéneo. Sin olvidar los supuestos neoclásicos tradicionales como el referido a la competencia perfecta.

Estos **modelos de optimización** a pesar de la gran sofisticación macroeconómica que presentan, no han logrado superar algunos errores teóricos así como los problemas metodológicos de la teoría neoclásica como el basarse en un enfoque de equilibrio parcial, estático e impreciso que tienden a

"ignorar el espacio, y considerar a las ciudades como una unidad aislada" (Garza, 1983:480).

En este sentido, el factor central que se analiza es la tendencia al equilibrio económico, este supuesto ha sido retomado por diferentes autores como Weber, Losch, y Hercher-Olhin quienes han propuesto a su vez distintos modelos en los cuales se intenta dar cuenta de las pautas de organización territorial de los mercados de bienes y servicios, así como de la localización de los factores productivos y de sus interrelaciones.

En este contexto y en términos estrictos de localización fué A. Weber (1909) quien desarrollo el primer modelo, planteando como determinantes de la localización los costos de transporte y la distancia a las fuentes e insumos y mercados. Afirmando que los costos de transporte aumentarían en proporción directa con la distancia.

A partir de estos factores, las primeras teorías sobre localización consideraron una situación óptima de localizació se alcanzaba en aquella ubicación donde los costos eran mínimos, siendo en ese punto donde la fábrica maximizaría sus beneficios.

Por lo que los factores que influyen en una decisión de localización son básicamente de costo y distancia.

Por su parte Losch a principios de los años treinta realizó la formulación de una teoría del equilibrio localizacional, introduciendo en su análisis a productores y consumidores como maximizadores de beneficios. Sus teorizaciones son de las más conocidas en el campo del crecimiento urbanístico y su contenido

es típicamente económico. En éstas se plantea que el crecimiento de una ciudad depende de su especialización en diversos servicios.

En particular esta teoría refleja las economías de escala, cuyas ventajas son proporcionadas por el abastecimiento de ciertos servicios y las derivadas de la localización de algunos establecimientos que tienden a reforzar la aglomeración en las ciudades, y la importancia que estas economías tienen como factores para la decisión racional de localización.

Sin embargo las críticas principales a estas teorías, son que no contemplan la interdependencia locacional, ni las ventajas proporcionadas por la aglomeración intraindustrial (Richardson 1978).

Esta crítica tiene estrecha relación con los supuestos que en su modelo se manejan como son: la existencia de una población distribuída uniformemente dentro de una zona homogénea; facilidades de transporte en todas direcciones y por consiguiente costos iguales y oportunidades de producción abiertas a todo el mundo. De tal forma que todas las empresas de una industria, tendrán los mismos costos donde quiera que se localicen, con lo cual implicaría áreas de mercado idénticas y con tarifas de transporte para toda la superficie del sistema.

Hercksher-Ohlin por su parte resaltan el ámbito del Comercio Interregional como una adaptación del modelo de comercio internacional al contexto regional. Estos autores supusieron que las unidades de factores eran homogéneas, tanto dentro como fuera

de los países, tan solo una simple observación superficial sugiere que la calidad de los inputs presenta mayor homogeneidad a nivel interregional, que a nivel internacional. Y es por ello que consideran que el modelo citado es más apropiado para el caso de un sistema regional que para uno internacional.

Se plantea particularmente que en condiciones de competencia perfecta la distribución regional óptima de los recursos maximiza la producción nacional y presenta un óptimo de Pareto, en aquel punto en el que resulta imposible incrementar el valor de la producción de cualquier región sin disminuir el valor de alguna otra (Richardson, 1973:311).

> "Para ellos el análisis de la cuestión regional y en alguna medida la localizacional no se centra en las causas de las desigualdades regionales y sociales, sino por el contrario, se interesan por dar cuenta de las condiciones y mecanismos por medio de los cuales la acción libre y soberana de los mercados permitiría la confluencia a puntos de equilibrio regional en la distribución y asignación de recursos, los que de acuerdo a la Teoría del Bienestar, constituyen los puntos de optimización de los beneficios sociales" (Canales: 1989).

Sin embargo, ha sido a través de este tipo de modelos de equilibrio general como se ha pretendido elaborar una teoría general de localización, y si consideramos su carácter estático, entonces dicho análisis no es el más apropiado para la comprensión de las bases geográficas de la producción, del consumo y del comercio.

> "Una verdadera teoría general debe de explicar esta interdependencia, así como las estructuras de intercambio que se derivan de ella. Mismas que deben de tratarse explícitamente en un modelo espacial de tipo general" (Richardson, 1973).

Desde la persepctiva de Richardson, no existe una teoría general de localización que pueda considerarse totalmente satisfactoria. Aún y cuando no es difícil señalar los factores

principales que afectan a una actividad económica espacial y desmostrar sus influencias de forma general y asimétrica. Aparentemente, esta ausencia se debe a que la importancia de los factores de localización cambia con el tiempo.

En este contexto, los factores puramente económicos contemplados por estos modelos tienen valor limitado para la determinación de las nuevas localizaciones de la industria, las que ya no se basan en localizaciones de caracter óptimo sino en llamadas favorables. Estas son apoyadas no solo por las aglomeraciones de las unidades productivas localizadas en ciertos puntos territoriales, sino también por los movimientos migratorios de la población laboral, la utilización inter e intrarregional de los recursos y el desarrollo de las redes de transporte.

Tendencia que desde la perspectiva de Zeromski, se debe a dos procesos fundamentales: los cambios y el desarrollo de las ciencias y los cambios y el proceso tecnológico de la industria.

Así durante los últimos cincuenta años, se realizaron cambios en la organización de la industria traducidos en: el desarrollo rápido de la producción masiva; desarrollo de las inversiones a gran escala; desarrollo de la producción por parte de las potencias; de las corporaciones multinacionales, de la organización de la producción y de los sistemas de información, entre otros. Elementos que influyen notablemente sobre los cambios espaciales de la industria. De tal forma que la elección locacional se ha venido ampliando en los últimos cuarenta años, y

Cuiza un 70% de la industria manufacturera se haya en este caso (Richardson, 1973).

Estos cambios en la localización se han producido en un entorno donde había incentivos para inducir a las empresas a trasladarse y donde la expansión en los antigüos emplazamientos estaba prohibida en muchos casos.

Concretamente se plantea que aún no habiendo ventajas en la reducción de costos, si existen economías externas que muestran que la decisión de localización se origina por criterios distintos a la obtención del máximo beneficio. Además existen también ciertas preferencias espaciales por parte de los directivos de vivir en ciertas zonas y no en otras, aún y cuando estos factores sean considerados subjetivos, al parecer son decisivos en la localización, (Richardson, 1975: 88).

Sin embargo los planteamientos de este autor nos proporcionan, en cierta medida, los factores regionales a los cuales responde la decisión de localización industrial, y los elementos por los cuales las actividades económicas se encuentran heterogeneamente distribuidas en el espacio. Lo que no muestra es la supuesta tendencia al equilibrio económico entre las regiones y nos lleva a cuestionar si realmente existe una movilidad libre de factores[1] que asegure el equilibrio. Sobre todo si nos ubicamos en las formas como se ha configurado el espacio industrial en regiones deprimidas a raiz de la localización de

---

[1] Son por demás conocidas las limitaciones intrinsecas de estos modelos que van desde la 'supuesta tendencia al equilibrio en los diferenciales del ingreso regional', hasta los supuestos de los que parten para lograr su coherencia.

industrial en regiones deprimidas a raíz de la localización de industrias como la maquiladora, fenómeno que al parecer tiene más relación con un proceso de globalización de la economía mundial, factores productivos regionales con escasa economía industrial y con medidas de adopción de políticas nacionales, que deseadas o no, son el resultado de políticas de sustitución de importaciones.

De tal forma que el estilo de crecimiento implicado por ésta estructura no provee oportunidades suficientes para el empleo productivo de la fuerza de trabajo, se basa en la dinámica de un número muy pequeño de sectores manufactureros con capacidad insuficiente para difundirse en el resto de la economía, de modo que propicia cierta distribución del ingreso que es muy desigual, y causa segregación social y económica. Esto conduce a su vez, a la marginación de los grupos de menores ingresos en los mercados de mano de obra y de consumo (Kuklinski, 1985: 60).

Además, por lo menos en el mundo occidental, existe una marcada polarización constituída por la configuración de un sistema de dominación donde los polos trascienden las fronteras nacionales, y avanzan hacia la contrucción de una economía mundial, relación que actualmente la vemos concretizada principlamente en la creciente inversión extranjera en nuestro país, sobre todo en la industria maquiladora.

Estos polos generan efectos negativos y positivos en sus interiores, en términos de los indicadores habituales. Igualmente suponen la inducción de progreso tecnológico y el surgimiento de

020959

[redacted]

COLEF BIBLIOTECA

actividades nuevas, con lo que destruyen las formas de producción preexistentes, activando ciertos recursos potenciales y destruyendo y olvidando recursos antes considerados valiosos.

> A partir de aquí, se puede establecer que existen factores de suma importancia que los modelos neoclásicos no contemplan debido al carácter estático y ahistórico de sus análisis, como la movilidad del trabajo y el capital, así como las imperfecciones del mercado, producto de la tendencia histórica hacia la concentración y monopolización y ahora globalización de la economía". (Canales, 1989).

En su conjunto, esta recapitulación, nos muestra las limitaciones de analizar el problema en estudio sólo desde una perspectiva teórica, a la vez que justifica la necesidad de analizarlo desde otras perspectivas, como las que a continuación enunciamos.

### 1.1.2 LOS MODELOS DE DESEQUILIBRIO REGIONAL.

En lo que se refiere a los modelos de desequilibrio o postkeynesianos, estos en lo escencial que tanto el capital como el trabajo fluyen de regiones pobres a regiones ricas. Dentro de esta perspectiva se han desarrollado dos importantes corrientes: La de causación circular acumulativa y la de centro-periferia.

En la primera, se retoman las relaciones interregionales, a través de las cuales se plantea que todos los recursos fluyen hacia las regiones ricas debido a que las diferencias de salarios y rentabilidad son siempre favorables en relación con las regiones pobres (Myrdal, 1957). En este sentido, la productividad marginal del capital se encuentra en posibilidades de expansión en las regiones ricas, dado que la recepción creciente de flujos

de trabajo refuerzan mutuamente a los movimientos de trabajo y capital.

Bajo estas condiciones, en las regiones ricas aumenta la demanda de trabajo, así como las necesidades de inversión, lo que provoca una creciente concentración de actividades que generan un desequilibrio entre las pocas regiones ricas y muchas regiones pobres. Este desequilibrio según la teoría de la causación circular acumulativa solo podrá ser superado con la derrama de los beneficios a otras regiones.

En tanto, el modelo de dependencia interna o centro periferia plantea, que el capital y el trabajo fluyen al nodo, en donde encuentran economías de aglomeración que aumentan la rentabilidad atrayendo con ello al capital y al trabajo.

A diferencia de los modelos de equilibrio, en estas vertientes se plantea que al paso del tiempo las diferencias regionales se agudizarán, sobre todo si se considera que el desarrollo en una región va asociado al subdesarrollo de otras y no así a la derrama de beneficios.

En este sentido teóricos como Perroux (1950) y Myrdal (1957), plantearon que

> "la distribución espacial de las actividades económicas no fluctúan alrededor de un equilibrio de largo plazo, sino más bien tiende a promover la concentración del crecimiento en algunas áreas a expensas de otras".

Específicamente Perroux (1950) retomó del fenómeno físico de atracción de polos magnéticos, el concepto de polarización, con el fin de describir la tracción y concentración de factores de producción y comercio en ciertas áreas, proceso que

posteriormente Myrdal (1957) definió como de causación circular acumulativa. (Canales, 1989)

En base a esta distinción posteriormente se ha argumentado que en realidad la actividad económica nunca se distribuye homogéneamente a lo largo y ancho de un territorio, sino que por el contrario, el crecimiento comienza por ciertos polos o epicentros y se extiende con más o menos rápidez en determinadas direcciones, dando cuenta así de una tendencia al desarrollo polarizado y desigual desde el inicio.

Otros postulados han planteado, paralelamente, que el gobierno central debiera actuar en las regiones menos desarrolladas a través del fomento de polos de crecimiento. Los que si bien inicialmente pueden tender a concentrar las actividades económicas regionales, posteriormente irradiarán su desarrollo hacia el resto de la región, constituyéndose de esa forma en un adecuado instrumento de política económica regional.

En suma, la estrategia para el desarrollo consistiría en la implantación de un proceso de concentración que conduzca a la formación de polos nacionales o regionales, que supuestamente actuarían como catalizadores para el sistema, a través de mecanismos de polarización. Pero en el contexto real de los países como el nuestro, como afirma Kuklinski (1982), la propuesta no conduce de ordinario a una transformación interna de las estructuras, sino a una aceleración de la tasa de crecimiento de los indicadores, con el apoyo de los grandes polos mundiales ya existentes.

En este sentido, la polarización hace que el espacio nacional se abra a las filiales de los polos mundiales, las que luego amplian su interior sin "ubicarse" o insertarse realmente en el espacio nacional, en virtud de que el polo mundial determina la política que seguirán estas filiales, con lo que las posibilidades de dependencia nacional se profundizan, aunque exista aparente crecimiento en algunos indicadores.

Sin embargo sugiere Perroux (1950), que a fin de evitar la posibilidad de que las nuevas ubicaciones se conviertan en enclaves, se debe conectar el sistema interno al núcleo propulsor para interiorizar los efectos de la difusión. (kuklinski, 1985:66).

Por último, este tipo de análisis al igual que el de Myrdal (1957), si bien logran dar cuenta de algunos elementos del proceso de concentración y localización de las actividades económicas, y en especial de las desigualdades regionales, no son capaces de proponer otro análisis fuera de los mecanismos del mercado, quedándose en las explicaciones a nivel del proceso de circulación y distribución, obviando con ello las relaciones de producción y reproducción capitalistas que les subyacen. (Canales, 1989).

> "Lo que se necesita no es sólo la localización de industrias propulsoras de crecimiento en las regiones, sino de que éstas posean carácter para inducir la expansión de actividades económicas en el área circundante. Igualmente, la existencia de una infraestructura desarrollada, u oferta de servicios especializados en el centro, y una demanda de factores productivos desde la zona de influencia, serán tan importantes como la concentración misma de la industria clave" (Graizbord, 1990 :17).

Es importante rescatar que la adopción de este tipo de

modelos en las regiones del tercer mundo, se ha debido principalmente al éxito que éstos han tenido en los países desarrollados, de ahí las consecuencias de aplicar modelos a condiciones diferentes. Este es un fenómeno que no sólo a afectado en términos generales a los países periféricos, sino también a las relaciones interregionales y fronterizas expuestas a estos procesos.

Al igual que se ha fallado al pasar de un esquema de desarrollo a uno de subdesarrollo, se han utilizado además estrategias similares para entornos totalmente diferenciados en términos geográficos, sociales, políticos y hasta culturales. Tal como lo plantea Boiser ciertas estrategias de desarrollo polarizado aplicado a países de América Latina han generado verdaderos polos de subdesarrollo. Lo anterior se debe principalmente a que los países subdesarrollados, a diferencia de los desarrollados, no tienen una red urbana que asegure la difusión territorial de la polarización. (Coraggio, 1985: 54).

De tal forma que la aplicación de una estrategia de desarrollo debe contemplar la transformación paulatina de las estructuras espaciales, económicas y sociales del área a la cual se quiere incentivar.

Por otro lado, debe tomarse en cuenta la existencia de una estructura de dominación, en donde las relaciones de mercado no son independientes de las relaciones socio-políticas. Estas pueden no sólo originarse en el ámbito internacional entre países centrales y periféricos, sino además en situaciones diferenciadas

que prevalecen al interior de los países en desarrollo, y que de alguna manera influye en el curso del desarrollo de las diferentes regiones así como en la adopción de políticas de desarrollo regional.

Es decir, el desarrollo regional y por lo tanto las decisiones de localización industrial, están sujetas a dos niveles de subordinación: El primero relacionado con el ámbito internacional, y el papel que nuestro país puede jugar en él; y el segundo, relacionado con el papel y las limitantes que cada región específica juega en el ámbito nacional.

Específicamente en procesos de industrialización para la exportación, como la maquila en México, cabe preguntarse en que medida ésra respondió a la adopción de crear un polo de crecimiento regional a través del PIF, sin los resultados no del todo esperados, como así lo muestra la falta de integración económico productiva de la maquila y la excesiva concentración industrial que ya comienza a observarse en regiones como Tijuana y ciudad Juárez.

La localización de la IME ha mostrado que son mínimos los efectos de difusión de éstas ya que la derrama de beneficios no ha sucedido en la región fronteriza de México, así como una escaza integración al resto del territorio, o por lo menos a otras regiones industriales del norte.

En resumen, los modelos de desequilibrio aún y cuando han planteado la necesidad de impulsar el desarrollo, en base al fomento de centros o polos de desarrollo en otras regiones, la

experiencia muestra que a partir de los ochentas, las disparidades inter e intrarregionales se han agudizado.

Un ejemplo de ello lo representa la industria para la exportación en México, la cual al paso de veinte años de su loclaización en nuestro país, no ha logrado generar una planta productiva independiente e integrada al país, ni generar la compra de insumos suficientes para desarrollar industrias paralelas.

El creciente número de empleo no puede ser sinónimo de difusión del desarrollo en la región norte de la frontera, por lo que la cercanía con un polo de desarrollo como Estados Unidos ni la interacción productiva y comercial han sido factores que fluyan de regiones ricas a pobres.

Elementos que en conjunto no estimulan la creación de un polo de desarrollo, sino al contrario, constituyen ventaja comparativas para la localización de importantes inversiones de capital foráneo en nuestro país

Ahora bien, a la búsqueda de condiciones para fortalecer el desarrollo regional y el logro de una mayor vinculación de las diferentes regiones del país, es necesario añadir que un componente más en la dinámica territorial es la lógica de los mercados mundiales. Desde la perspectiva de Hiernaux, la recomposición de la esfera regional está articulada con la creación de espacios urbanos nodales de alta integración mundial.

Es decir, el espacio económico ha superado las fronteras nacionales, de tal forma que la esfera nacional ha perdido su

relevancia a partir del momento en que la diferenciación entre espacios nacionales no constituye un elemento relevante para la acumulación capitalista. La implementación de políticas regional dirigidas a luchar contra las desigualdades regionales, al parecer, ha dejado el paso a la necesidad de impulsar la aparición de condiciones diferenciales y competitivas acordes a las tendencias de la economía mundial.

> "Si se quiere conservar el concepto de centros de crecimiento y el de polos de desarrollo, como bloques de construcción para la elaboración de planes de desarrollo regionales y nacionales, será preferible diversificar el concepto de espacio económico y considerar además, la relación entre la inversión en un centro urbano y la creación del ingreso y empleo en la región geográfica más amplia de la que forma parte el centro urbano". (Hiernaux, 1991:40).

De tal forma que en el marco del desarrollo económico actual, las regiones polarizadas tradicionales constituyen una reminiscencia de la época durante la cual el objetivo central del crecimiento y la organización regional, era el abatecimiento del mercado regional y nacional, consolidando para ello la esfera regional y no así la internacional.

Actualmente lo dominante es la aparición de actividades motrices que articulan preferentemente la región con la esfera internacional, sin pasar por la referencia antes obligada del espacio-nación.

De esta forma reincidimos en mencionar que ya no existe el sistema regional- nacional. Ahora al parecer, cada región compite en el marco de sus ventajas comparativas y con las posibilidades de insertarse en el mercado mundial.

Este último elemento nos da la pauta para plantear que, para analizar cualquier problemática de localización industrial para

cualquier región del país, es necesario realizar un análisis retrospectivo de los modelos de desarrollo adoptados por la mayoría de los países periféricos y su relación con los países centrales, las nuevas condiciones del mercado mundial y las ventajas comparativas que se poseen, así como las condiciones particulares de la región, como a continuación se propone.

## 1.2 LA DINAMICA INTERNACIONAL DE LA LOCALIZACION

La adopción del llamado modelo primario exportador, en el contexto mundial, tiene una estrecha vinculación con el fenómeno que se ha dado en llamar División Internacional del Trabajo (DIT). Este esquema fungió como una estrategia necesaria para los países capitalistas de mantener sus niveles de acumulación (Vuscovic, 1990).

El rasgo característico de este modelo se refiere al papel que juegan los países subdesarrollados en general, y América Latina en particular, con los países desarrollados en el mercado mundial. Donde los primeros se convierten en proveedores de materias primas a bajos costos de los países subdesarrollados, mientras los segundos se convierten en exportadores de productos industriales.

A medidados de la década de los sesenta el derrumbe de las espectativas asociadas a dicho modelo no se hicieron esperar. La causa de ello al parecer, fueron los desfaces que el modelo llevaba intrínsecos, pero sobre todo, la orientación de las

nuevas tendencias de la economía capitalista la cual insinuaba nuevos patrones de ocupación y desarrollo basadas en el mejor aprovechamiento de mano de obra del mundo subdesarrollado. Lo que se logró gracias a la segmentación de procesos productivos, y la revolución de los transportes.

A esta estrategia del capital internacional es lo que se ha llamado Nueva División Internacional del Trabajo, lo cual trajo aparejadas concepciones neoliberales tendientes a la apertura. Así como el desplazamiento de la DIT como marco explicativo que respondiera a la nueva realidad, donde se superaba el esquema de la fragmetación del mundo en países exportadores de bienes primarios a bajos costos, a países importadores desarrollados.

Se marcaba un nuevo período en las economías centrales, iniciando con nuevos patrones de acumulación y desarrollo, en buena medida basado en el aprovechamiento de mano de obra del mundo subdesarrollado, desplazando hacia estas producciones o fases del proceso productivo a través de la extención de la actividad maquiladora.

La pauta de aprovechamiento de ventajas comparativas de países en desarrollo ha sido una de las explicaciones más difundidas en torno a la problemática de la localización de tipo maquilador desde la perspectiva global.

Esta problemática ha sido abordada por varias teorías heredadas de la teoría del desarrollo y la escuela de la Cepal, aunque no en forma directa, han hecho referencia al proceso de localziación industrial en países periféricos. Algunas de las más

relevantes son la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT), así como la de la Internacionalización del Capital, las que sólo presentan algunas variantes entre ellas[2], y la teoría del Ciclo del Producto. Estas teorías en conjunto, han tratado de dar respuesta al fenómeno de la localización desde la perspectiva internacional, y para el caso de nuestro estudio, a la localización de industrias para la exportación.

### 1.2.1. TEORIA DE LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

Los exponentes de la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo (Froebel, 1980) plantean que este proceso de globalización económica se constituyó en un fenómeno emergente de la competencia internacional por ganar más espacios en los mercados recurriendo para ello, entre otros mecanismos, al de la subcontratación internacional.

En este contexto podemos señalar que durante los años sesenta surgieron nuevas explicaciones sobre los patrones de localización, cuyo contenido fundamental se encuentra en las ventajas comparativas existentes en las regiones con mano de obra barata, que favorecían a la localización industrial.

Los principales exponentes de esta teoría sostenían como tesis principal que la evolución del capitalismo había creado un mercado mundial de fuerza de trabajo, así como un mercado mundial de centros de producción que abarcaba tanto a los países

---

[2] Ambas se han considerado dentro del paradigma marxista.

relevantes son la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo (NDIT), así como la de la Internacionalización del Capital, las que sólo presentan algunas variantes entre ellas[2], y la teoría del Ciclo del Producto. Estas teorías en conjunto, han tratado de dar respuesta al fenómeno de la localización desde la perspectiva internacional, y para el caso de nuestro estudio, a la localización de industrias para la exportación.

### 1.2.1. TEORIA DE LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO.

Los exponentes de la teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo (Froebel, 1980) plantean que este proceso de globalización económica se constituyó en un fenómeno emergente de la competencia internacional por ganar más espacios en los mercados recurriendo para ello, entre otros mecanismos, al de la subcontratación internacional.

En este contexto podemos señalar que durante los años sesenta surgieron nuevas explicaciones sobre los patrones de localización, cuyo contenido fundamental se encuentra en las ventajas comparativas existentes en las regiones con mano de obra barata, que favorecían a la localización industrial.

Los principales exponentes de esta teoría sostenían como tesis principal que la evolución del capitalismo había creado un mercado mundial de fuerza de trabajo, así como un mercado mundial de centros de producción que abarcaba tanto a los países

---

[2] Ambas se han considerado dentro del paradigma marxista.

industrializados tradicionales como los a subdesarrollados. Esto se lograba a partir de la segmentación de los procesos desde los países centrales, hacia los países periféricos.

De esta forma se observaba que a partir de los años sesenta, los patrones de localización industrial tendrían un carácter descentralizado, en busca de la fuerza de trabajo barata, y cuyas características en cuanto al proceso interno, describían el proceso de relocalización industrial de segmentos productivos de zonas centrales con uso intensivo de fuerza de trabajo barata.

En conjunto los elementos anteriores en su momento pusieron en tela de juicio la concepción de la División Tradicional del mundo en unos cuantos países industrializados, y una gran mayoría de países subdesarrollados productores de materias primas (DIT), en los cuales perfilaba el desarrollo y segmentación de procesos productivos en diferentes centros a nivel mundial (NDIT).

De esta forma se pasó del determinismo de los costos de transporte al determinismo de patrones de localización fundamentados en la fuerza de trabajo barata

Por su parte los teóricos de la internacionalización de capital (Palloix 1980), plantearon de forma similar, que el traslado de capitales a países como México, constituía una respuesta a la crisis que afectaba a los países altamente desarrollados. Donde los centros tradicionales van perdiendo competitividad de forma creciente en el mercado mundial. Por tal motivo, los países subdesarrollados se convierten cada vez más en sede de industrias cuya producción es plenamente competitiva a

escala mundial. Sin embargo, esta teoría plantea que las multinacionales orientan su implantación hacia el mercado de consumo final; considerando además que tales localizaciones concentran enlaces interindustriales y salarios altos. Elementos que en la práctica no ha desarrollado el sector maquilador, a la vez que estas industrias se han establecido en localizaciones con una mínima presencia de tejidos interindustriales y salarios altos. Por tal motivo algunos autores (Alegría, 1991) plantean que esta teoría aplicada estrictamente en un esquema de localización industrial no podría explicar la presencia ni el crecimiento del sector maquilador en México.

### 1.2.2 TEORIA DEL CICLO DEL PRODUCTO.

Esta teoría plantea la expansión de las trasnacionales con base en el desarrollo de los productos mismos. Una pista vital aquí puede ser provista por la perspectiva de Vernon (1966), y por la teoría relacionada con el ciclo largo de la innovación desarrollada por Kondratieff (1935) y Schumpeter (1939). Estos planteamientos coinciden en que los diferentes productos en las distintas ramas de la producción comportan ciclos de vida similares: nacimiento, adolescencia, edad media y madurez.

Es precisamente en el momento de la madurez del producto, cuando las firmas y empresas de tamaño más grande establecen sucursales o se relocalizan fuera del núcleo de la localización original.

La formulación inicial de esta teoría, en la década de los sesenta, consideraba como premisa sustancial que la innovación tecnológica ocurría en una región con altos salarios y altos ingresos, con lo que se abrían simultaneamente posibilidades de nuevos productos y la necesidad de menores costos. En este sentido, la localización de la planta debe ser flexible, condicionada por la cercanía de insumos y consumidores de altos ingresos.

En esta etapa, considerada como la primera, tanto el manejo de la producción y venta deben tener la misma localización. La incertidumbre en los insumos se soluciona solo en lugares con importantes economías externas; la incertidumbre de un mercado pequeño es sólo salvada por productos de baja elasticidad-precio de la demanda, lo cual es posible por la diferenciación del producto, y por la situación de monopolio al entrar al mercado de un nuevo producto.

La segunda etapa ocurre cuando aumenta la demanda, un cierto nivel de estandarización aparece y la diferenciación de productos se intensifica. Son más importantes los costos de producción que el diseño, es decir, la incertidumbre disminuye y el volúmen de la producción aumenta, en donde la inversión pierde flexibilidad en la intensidad de capital. Entonces los costos de producción se hacen más importantes que el diseño, con la mayor escala de producción puede inclusive exportarse y eventualmente, se relocalizará la planta en otra importante región de ventas cuando localmente los costos del trabajo se incrementan y las economías

de escala se agotan. La desconcentración de la planta ocurrirá si los costos de transporte son menores que las ventajas obtenidas en la nueva localización. Así, el producto puede presentar menores precios, y podrá capturar el mercado de la nueva localización, y si los costos del transporte son compensados por los menores costos del trabajo, entonces también se exportará a la región de origen de la inversión.

Cuando se ha conseguido una avanzada estandarización del producto se abre la tercera etapa. El mercado es masivo con poco crecimiento y con menores ingresos. El producto tiene una alta elasticidad-precio de la demanda. La disminución de costos es el objetivo fundamental. Así la mejor alternativa es disminuir los costos del trabajo, desconcentrando la producción hacia las regiones de más bajos salarios, hacia los países del tercer mundo.

Desconcentrarán la producción principalmente las industrias que requieran importantes insumos de trabajo, las que necesitan menores economías externas, las que elaboran productos con plazos largos de obsolecencia.

Las empresas prefirieron abrir subsidiarias al principio, después con la estandarización, surgieron las licencias y patentes como formas de expansión en los casos en que fue posible la transferencia tecnológica.

> "En los años 70, la mayoria de las industrias eran maduras (tercera etapa del ciclo del producto), es decir, aquellas con alta tasa de capital y que usan trabajo poco calificado y barato en procesos rutinarios y largos; que se organizan en corporaciones que crecientemente manufacturan múltiples productos en muchas plantas subsidiarias en diversas localizaciones, y tienen las más bajas tasas de crecimiento. Estas empresas orientan su localización hacia la fuerza de trabajo con más bajos salarios o hacia el mercado, en este grupo están incluidas las industrias textil, de muebles, de

juguetes y otras ligeras" (Alegria, 1991).

Esta teoría se ha enfrantado a fuertes críticas al aplicarla estrictamente en la explicación de la maquila en México. Se recordará que la maquila se implantó con la condición de no vender su producción en el país, y que esas inversiones no sustituyeran importaciones en México, además en este esquema, le tocarían productos que se encontrarían en la tercera etapa del ciclo de vida del producto, es decir, productos con técnicas y métodos estables y altamente estandarizados.

Sin embargo, la IME ha concentrado casi la mitad de su actividad en los sectores eléctrico y electrónico, los que en EUA han tenido las mayores tasas de innovación.

Las economías urbanas -y que no contemplan las teorías arriba planteadas-, son otro elemento importante de localización industrial debido a que las maquiladoras se asientan principalmente en ciudades localizadas sobre importantes ejes carreteros internacionales, a pesar que dichas ciudades han ofrecido una infraestructura urbana más deficiente que otras del interior del país. Aunque su presencia impulsó y sigue impulsando el mejoramiento de las condiciones generales de la producción.

Sin embargo, en nuestro país actualmente la industria maquiladora de exportación ha sido considerada como un instrumento efectivo para promover el desarrollo regional a través de la generación de empleos y otras formas de derrama económica como la generación de divisas, pesa a su escasa integración con el resto del país.

## 1.2.3 LA FLEXIBILIDAD PRODUCTIVA EN INDUSTRIAS PARA LA EXPORTACION.

Desde su establecimiento en 1965 hasta hoy, la industria maquiladora de exportación[3] ha sufrido algunas transformaciones y ha cambiado algunas de sus características, factores que hacen difícil una conceptualización clara de la misma, así como la relación de ésta con esquemas explicativos globales.

De aquellas actividades de ensamble sencillo para componentes en su mayoría, establecidas a principios de los setenta, actualmente se encuentran plantas con gran innovación tecnológica y algunas altamente automatizadas.

Lo anterior nos muestra que estamos ante la presencia de toda una serie de transformaciones en las técnicas, en el proceso de producción y en la variación de las ventajas comparativas que no tan solo son salariales. Difícilmente alguien dudaría que estamos viviendo el fenómeno de la aplicación de nuevas tecnologías, tanto blandas como duras.

> "Esta reestructuración de la IME provoca que actualmente exista una gran polémica en torno a los nuevos elementos y tendencias que están condicionando este proceso. Y que en los países como México, deben de entenderse dentro de la lógica de una profunda transformación tecnológica e institucional, lo que ha sido interpretado como un modelo de acumulación de capitalismo contemporáneo". (Uribe-Echeverria 1990).

La característica más importante en este proceso consiste

---

[3] Una de las definiciones, que desde la perspectiva de Alegria (1991), fué de las más completas, las considera como aquellas empresas maquiladoras cuyas plantas en México son filiales de empresas estadounidenses o plantas contratadas ya sea de cpaital nacional o extranjero; que se dediquen al ensamble de componentes y/o procesamiento de materias primas con productos intermedios o finales; operando con importaciones temporales para la exportación, además de poseer horarios intensivos de trabajo (Carrillo y Hernández 1985).

en la declinación de la producción en masa o producción fordista, y la revalorización de formas de producción menos rígidas que obedecerían a la lógica de un nuevo modelo de acumulación flexible. (Aglietta,76;Lipietz,86; Scott,88)

Estas formas de organización y producción, las cuales se instituye por un lado sobre la hegemonía creciente de un paradigma tecnológico basado en la producción en masa de productos estandarizados en la cual predominan los métodos tayloristas de organización de la producción; en la separación de la planeación y ejecución, maquinaria especializada para tareas divididas y medición de tiempos y movimientos. (Carrillo, Hualde, 1991).

Dicho sistema fordista, comienza a quebrarse en la década de los setenta. Esta crisis está estrechamente vinculada con el supuesto progreso científico y técnico que dá lugar a nuevas tecnologías, y que por supuesto afectaron el funcionamiento de la economía internacional. Por otro lado, la saturación de los mercado internacionales, con el consiguiente perjuicio para la producción en masa que aprovechan para su rentabilidad las economías de escala de grandes series de productos estandarizados.

En su lugar ha surgido un régimen post-fordista de acumulación, el cual ya no está centrado en los precios, sino en el principio de la integración flexible.

La característica distintiva de esta nueva organización, es la manera en que las tecnologías de información y comunicación

son desplegadas sobre la desorganización potencial para reorganizar las formas sociales del proceso de acumulación, y no sólo eso, también a propiciado nuevas formas de configuración del espacio. Este principio es social y técnico, e involucra en el nivel macro una cierta trascendencia de las transacciones de mercado normales, y su relocalización, especialmente por corporaciones en industrias innovativas, por formas de colaboración competitiva o alianzas estratégicas.

Hay una localización continua de actividades económicas innovativas dentro de conglomerados espaciales que sostienen vínculos globales. La novedad de estas estrategias de alianza, y las diversas ventajas y desventajas de la integración flexible, en la escala local, apuntan un crecimiento de la atención de aquellos que buscan proteger los intereses del trabajo organizado durante un periodo de rápidas transformaciones sociales y espaciales. La posibilidad de la producción flexible además engendra un proceso de integración vertical de la producción, y un crecimiento en la densidad de las regiones interfirmas que debería reforzar esta tendencia, sin embargo, la cuestión sobre dónde se darán esas aglomeraciones está aún abierta; una respuesta podría ser el cambio en los requerimientos del proceso del trabajo con la tecnología flexible.

La producción flexible enfatiza la competencia en calidad sobre la competencia en costos, y la adaptabilidad a cambiar oportunidades de mercado sobre la producción para un mercado masivo estandarizado.

> El surgimiento de este tipo de producción también crea una nueva oportunidad para productores en pequeña escala, a entrar al mercado internacional sin una desventaja inherente por la falta de economías de escala. (Pat Wilson 1991).

## 1.3 CONCLUSIONES

En este contexto tanto a nivel internacional como nacional, rescatamos como se ha venido generando el establecimiento de la industria maquiladora en México, el cual se vió fortalecido fundamentalmente a finales de los años sesenta, estableciéndose principalmente en las ciudades de la frontera con E.U.[4]. Es aquí donde habían encontrado los requisitos para la obtención de mejores y mayores ganancias debido a los reducidos costos de operación e instalación, por la cercanía al principal mercado de los productos maquilados, por el nivel de salarios tan bajos en relación a los países desarrollados en términos reales y nominales, además de un elemento de gran importancia como son las aglomeraciones urbanas que han acentuado las relaciones comerciales y establecido una infraestructura que hace atractivo el traslado de procesos productivos, sin que ello afecte el control sobre los mismos. Además de encontrar como elementos complementarios para la reducción de costos, la existencia de zonas libres, franjas fronterizas e la infraestructura urbana e industrial.

---

[4] Colocándose aquí, por el notable crecimiento demográfico, propiciado por la creciente demanda de fuerza de trabajo mexicana en el sur de Estados Unidos por un lado, y por otro lado ocasionada por la tendencia permanente a emigrar hacia ese país, debido al desempleo tan marcado en México y la búsqueda de un mejor nivel de vida.

La presente revisión teórica, a groso modo, nos ha permitido centrar en un marco de discusión concreta al proceso de localización de la actividad maquiladora, al menos en ciertas regiones del país en donde ha respondido más a la lógica de la economía mundial, que a medidas aisladas de la economía regional. Sin dejar de lado que también se han aplicado algunos mecanismos del orden de desarrrollo regional, que han contribuído a la localización en regiones no fronterizas, aún y cuando predomina en regiones fronterizas. Argumentado para ello la capacidad de la maquila como propulsora del desarrollo de las diferentes regiones en las cuales se ha establecido.

Así, a mediados de los ochenta, los gobiernos estatales empezaron a considerarla como base de industrialización de sus respectivas entidades, induciendo así a que dicho gobiernos reduzcan sus tareas de fomento industrial a esfuerzos denotados por atraer inversión extranjera en la forma de maquiladoras de exportación. (Palacios, 1991:460)

El gobierno federal por su parte, a fomentado esta redistribución geográfica sustentándose en la supuesta capacidad de la IME para convertirse en motor, más aún, en detonadora del desarrollo económico de cualquier región de México.

Reorientando así la instalación de nuevas maquiladoras hacia localizaciones en el interior del país. Según Palacios, la tendencia de las maquiladoras de despalzarse hacia el sur de la franja fronteriza ha a obedecido a tres factores básicos:

- La creciente saturación de la infraestructura y la aguda

escasez de recursos vitales en la frontera norte.

- La mayor disponibilidad tanto de infraestructura como de estos recursos en el interior.

- Las necesidades derivadas de las nuevas estrategias corporativas de las empresas de las empresas transnacionales, las cuales incluyen la modificación de los criterios de localización geográfica de estas.

Wilson y Palacios (1988) distinguen dos tipos básicos de estrategias de localización de estas industrias. La primera consiste en establecerse en o cerca de áreas urbanas grandes y relativamente desarrolladas, en las que se generan economías externas y de aglomeración mayores que en la frontera. La segunda consiste en elegir localidades pequeñas y aisladas sin las ventajas arriba mencionadas, pero que pueden convertirse en un mercado cautivo de mano de obra.

El fenómeno de desplazamiento hacia el interior, ha coincidido con el surgimiento de nuevos tipos de plantas que combinan elementos de las industrias más integradas de manufactura tradicional, con los de las maquiladoras en su acepción original.

El surgimiento de estas nuevas modalidades forma parte de la reestructuración global que está teniendo lugar en la producción capitalista a escala mundial, a través de la cual las grandes corporaciones buscan adecuarse a las exigencias que impone una competencia internacional.

Se trata de cambios sustanciales en la forma de operación de

las unidades productivas, inspirados en los principios de la llamada producción flexible, la cual requiere que sea en o cerca de grandes ciudades, ya que se necesitará una disponibilidad amplia de mano de obra calificada y con habilidades múltiples, proximidad a proveedores de insumos y de servicios de reparación y mantenimiento, y cercanía al mercado de consumo final.

En algunos casos como Guadalajara, la tendencia que se ha observado es la concentración de empresas que usan tecnologías avanzadas en ramas de la informática, la electrónica y otras relaciones cuyos principales nexos con la economía local se establecen generalmente con otras empresas extranjeras orientadas a la exportación, lo cual a ocasionado una relación interfirma, que está dando lugar a la conformación de lo que W;ilson y Palacios (1988) denominaron, conglomerados industriales orientados a la exportación, cuya característica es que internamente presentan una estrecha vinculación entre las empresas que los integran, los cuales son por lo general subsidiarias de firmas multinacionales o bien plantas vinculadas a ellas, pero externamente se hallan desconectadas de la economía local en la que se desarrollan.

Un rasgo distintivo de este tipo de maquiladoras que operan en el interior del país, es que en general presentan una vinculación relativamente mayor con la economía local, así como un grado más alto de integración nacional.

Palacios (1991) menciona que otros aspectos de las plantas de producción flexible siguen pagando salarios muy bajos, ofrecen

escasas oportunidades de ascenso en el trabajo, aún emplean altas proporciones de mano de obra femenina y no realizan prácticamente ninguna tarea de investigación y desarrollo.

De continuar las tendencias actuales, las maquiladoras seguirán destinadas a convertirse en enclaves, o en el mejor de los casos, desarrollarán nexos productivos con otras maquiladoras o con otras empresas inducidas, con las que formarán complejos industriales orientados a la exportación, en lo esencial desconectados de la economía local en que se ubican.

La anterior recapitulación nos proporciona algunas herramientas analíticas que nos permitirán abordar los siguientes capítulos, bajo la lógica de los factores que estimulan o inhiben un proceso de localización industrial, ya sea con el fin de fomentar el desarrollo regional, o de restructurarse de acuerdo al ámbito muwial. Para ello se ha elaborado un cuadro resumen con el cual cerramos el capítulo, en el que se contemplan algunos de los factores más relevantes mencionados por cada una de las teorías, los cuales fueron tomados en cuenta en la elboración del instrumento de recolección para este trabajo, así como para privilegiar algunos aspectos en el análisis de la localización de tipo maquilador en su contexto histórico-general, y regional-comparativo.

CUADRO RESUMEN DE FACTORES DE LOCALIZACION

| FACTORES | WEBER | LOSCH | H-O | FROEBEL | PALLOIX | VERNON |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1)Disp. de insumos | X | X | X | | | X |
| 2)Cal.en los insumos | | | | | | |
| 3)Csto.insumos | X | X | X | | | X |
| 4)Disp mano de obra | X | X | X | X | X | X |
| 5)Mano de obra calif. | | | | | | |
| 6)Csto mano de obra | X | X | X | X | X | X |
| 7)Rel.obrero-patronales | | | | X | X | |
| 8)Pos. de ampliación. | | | | | | |
| 9)Cond. de competencia | | | X | | | |
| 10)Redes de transporte. | X | X | X | | | |
| 11)Csto transp.insumos | X | | X | | | |
| 12)Csto.transp.productos | X | | X | | | |
| 13)Infraestruc. industrial | X | X | X | | | |
| 14)Csto de servicios | | X | X | | | |
| 15)Apoyo gubernamental | | X | X | | | |
| 16)Servicios de banca | | X | X | | | |
| 17)Vida atractiva. | | | | | | |
| 18)Csto.nivel de vida | | | | | | |
| 19)Preferencias del dueño | | | | | | |
| 20)Loc.mercados de abasto | X | X | X | | | |

# CAPITULO II

## DESARROLLO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION.

En el presente capítulo se pretende realizar una reconstrucción del desarrollo histórico de la Industria Maquiladora en México, con el fin en primer lugar de rescatar los patrones generales de localización y expansión a los que en general ha respondido el fenómeno maquilador. Para ello se ofrece una breve introducción y descripción de algunos elementos inherentes a su crecimiento, distribución por ramas, y su especialización regional.

### 2.1 ANTECENDENTES

Durante la década del sesenta la zona fronteriza del norte de México atravezaba por dos problemas fundamentales: uno relacionado con el extremo desempleo, y otro, con los problemas derivados de la escasa vinculación de esta zona con el resto de la economía nacional.

El desempleo, por su parte, era consecuencia coyuntural de la elevada tasa de crecimiento de la población de los municipios fronterizos, dada la intensidad de las corrientes migratorias vinculadas con el Convenio de Braceros entre México y Estados Unidos celebrado en 1942. La variación en estas corrientes se derivaba tanto del factor atracción ejercido por la economía norteamericana, como por el factor de expulsión (Bustamante, Jorge, 1976:3), que no es más que la expresión de un crecimiento paulatino de campesinos desempleados en México.

En tanto la escasa vinculación de la zona fronteriza con el resto del país se debía, en gran medida, a la lejanía geográfica de los centros de producción. Es hasta 1961 con la creación del Programa Nacional Fronterizo[5] , que el gobierno federal promueve el desarrollo de actividades económicas en la zona fronteriza norte, buscando al mismo tiempo integrarla económicamente con el resto del país se debía, en gran medida.

Sin embargo, a un año de haberse puesto en práctica dicho programa, el convenio de braceros es cancelado por el gobierno de Estados Unidos produciéndose con ello un aumento considerable en el desempleo. Situación que el gobierno pretendió remediar con medidas de emergencia traducidas en la instrumentación del Programa de Industrialización Fronteriza (PIF)[6] en mayo de 1965, el cual fue sugerido por grupos de interés privado norteamericano (Arriola 1980), y que oficialmente fue llamado "Programa de aprovechamiento de mano de obra sobrante a lo largo de la frontera con EU".

---

[5] Programa que se orienta básicamente a la construcción de algunos edificios públicos y de obras de infraestructura en las principales localidades del norte de México. Sin embargo desde la perspectiva de Tamayo (1983:17) las realidades del desarrollo capitalista internacional desplazaron estos incipiantes esfuerzos, a actividades que tenian que ver en su mayoria con sus necesidades de acumulación.

[6] Sin embargo, existe un lapso de seis años aproximadamente donde la Industria maquiladora no tiene un marco legal, contándose sólo con los oficios que se turnaron a la secretaria de industria y comercio y a la Secretaria de Hacienda y crédito público, donde se expresaba que empresas extranjeras o nacionales podrían realizar operaciones de maquila utilizando componenetes y materia prima importada, siempre y cuando dichas industrias se establecieran en una franja de 20 kilómetros a lo largo de la frontera.(Arriola W. 1980). Sin embargo, Gambrill (1992) plantea que " El programa de las maquiladoras se ha ido creando, a partir de 1965, mediante un conjunto de exenciones en diferentes leyes mexicanas. Se les concedió a las maquiladoras permisos de: importación temporal libre de aranceles, para procesar artículos de exportación, permisos para operar con capital 100% extranjero; permisos para comprar mediante fideicomisos, bienes raices en la frontera norte que es una zona prohibida para estas adquisiones por extranjeros; excensión de algunos impuestos estatales y federales...".

Estos grupos portavoces de las compañías trasnacionales buscaban obtener una oferta considerable de mano de obra barata, trasladando operaciones productivas que no necesitaban mano de obra capacitada. Este último objetivo resultó un éxito, ya que las compañías americanas lograron reducir sustancialmente los costos de producción debido a que a finales de los años 60,' el salario mínimo en la zona fronteriza norte variaba entre 3.52 y 5.52 dólares por día frente a 25.12 dólares en Estado Unidos. Aunado a este factor, una ventaja de localización importante para estos inversionistas, era la relacionada con la contigüidad geográfica con su pais de origen, lo cual reduciría los costos de transporte, a la vez que evitaría problemas con el abastecimiento de sus insumos. "El problema de los servicios de entrenamiento de mano de obra, reparación y mantenimiento de las plantas maquiladoras se reduciría, ya que esta cercanía geográfica ofrecía la ventaja de ser proporcionada directamente por personal norteamericano". (Arriola 1980).

Las estadísticas muestran que aunque éstas industrias han pasado por períodos de auge y descenso ligados a los ciclos económicos de Estados Unidos, su crecimiento mayor a partir de 1982, se debió a que durante este lapso, la crisis en México se profundiza, y las medidas adoptadas para contener la creciente inflación tales como el deslizamiento del peso, y el control de cambios a través de una estructura dual de precios hacen ganar un mayor grado de competitividad a la industria maquiladora. Principalmente por el abaratamiento de la fuerza de trabajo que, en términos de costo en dólares, se situaba dentro de las más baratas en los países maquiladores.

## 2.2 CRECIMIENTO Y CARACTERISTICAS DE LA IME

Después de casi veinte años de localizarse en México, puede considerarse que la IME obedece a un proyecto ligado en gran medida al contexto internacional, y en pequeña escala, a proyectos de desarrollo regional, por la vía estatal. Desde una perspectiva endógena, se podrá pensar que se trató desde un principio de reemplazar el modelo de sustitución de importaciones (1950-1970), por un nuevo modelo de acumulación secundario exportador, el cual tiene su base en estrategias de desarrollo relacionadas con apoyo a la inversión extranjera, estímulo a las exportaciones y la existencia de una política fiscal favorable a las empresas extranjeras.

De esta manera en 1966 existían 57 plantas maquiladoras, que ocupaban 4 257 personas y generaban divisas por 3.2 millones de dólares. Posteriormente a estos años, se inicia el Programa de Desarrollo de la Franja Fronteriza Norte y de las zonas y perímetros libres. Con el objetivo gubernamental de lograr una mayor integración, principalmente económica, de las zonas fronterizas con respecto al resto del país.

Para lograr el objetivo anterior, en 1971 se institucionalizó el régimen aduanero-fiscal de la IME, ampliándose en 1972 las posibilidades de localizarse en cualquier lugar de la república, a excepción de las zonas donde hubiese concentración demográfica e industrial, y los casos en que se consideraba inconveniente por la contaminación del medio

ambiente.

Además, se otorgó permiso para realizar ventas de los productos maquilados al interior del país; prerrogativa que sólo sería posible pagando impuestos de importación, así como utilizando una cuota de materias primas nacionales. De esta forma se esperaba lograr la integración con la industria nacional.

Al inicio de este período existían 209, que generaban un total de 20 000 empleos directos, y un valor agregado de 101 millones de dólares. Para 1976 se registraron cuatrocientos cuarenta y ocho industrias con 74 496 empleados y un valor agregado en dólares de 365 millones.

De 1976 a 1981, la actividad maquiladora se vió fortalecida por la devaluación de la moneda mexicana lo que brindó a la inversión extranjera una ventaja comparativa coyuntural importante para la localización de ésta.

Aún y cuando los datos para 1977 muestran un descenso en el número de maquiladoras, reportando un total de cuatrocientos cuarenta y tres industrias, esta tendencia descendente no se sucitó en la demanda de trabajadores. En su conjunto se demandaron 78 433 trabajadores, generándose un valor agragado de 344 millones de dólares.

Para 1981 el número de industrias ascendía a 605, con 130 935 empleados y un valor agregado de 976.3 millones de dólares.

La profundización de la crisis durante 1982, deslizamiento del peso mexicano y el control de cambios a través de una estructura dual de precios (libre y controlado). Permean de un

mayor grado de competitividad a la industria maquiladora. Esta situación se concretó en el registro de quinientos ochenta y cinco establecimientos, con 127 049 empleos y una derrama de divisas de 831.8 mil millones de dólares (tal como lo muestran las estadísticas), cantidades que para 1986, habían ascendido a 934 industrias, 258 923 empleos y 1 281 millones de dólares.

## 2.3 CONCENTRACION INDUSTRIAL

El proceso de localización que ha presentando la industria maquiladora desde su establecimiento en el país, se ha centrado básicamente en los estados fronterizos del norte de México, logrando así aprovechar al máximo las ventajas potenciales que esta región ofrece[7], tales como la zona libre, la cercanía de insumos y la rápida transportación.

Sin mbargo, si observamos con más cuidado esta concentración industrial, nos encontraríamos con que su expansión no ha sido homogénea a lo largo de la frontera, ni ha presentado los mismos niveles de crecimiento por región y rama. A la vez que su impacto en los patrones productivos de las diferentes entidades también igualmente diferenciado.

---

[7] Para delinear la preferencia de la industria maquiladora de localizarse en la frontera norte del país retomaremos una cita de Celis (1992:143) que dice que "La ubicación de estas empresas estará claramente centrada en la frontera norte y ciudades cercanas a ella, en tanto no se cumplan los objetivos de integración de insumos nacionales, caso en el cual se presentaría una tendencia a localizarse en ciudades del interior del país, esto último debido a la distribución geográfica existente de los posibles proveedores mexicanos. Así mismo se reflejaría una tendencia a internarse en el territorio del país en caso de que se elaboraran productos simultáneamente para el mercado nacional o para la exportación a terceros países.

> Como afirma Tamayo (1985:15). "En el interior del conjunto de entidades federativas o de la banda de municipios fronterizos se presentan unidades regionales notoriamente diferenciadas entre si, cuyas problemáticas requieren de soluciones cualitativamente diversas. Tales territorios se han desarrollado demográficamente y socialmente en forma tan desigual que económicamente no constituyen hoy un sistema integrado de producción ni un mercado articulado".

Consideramos que este bajo índice de localización de maquiladoras al interior del país tiene su razón en gran escala, en las restricciones que impone la legislación estadounidense cuando se integra valor agragado. Tal como lo plantea Gambrill (1992: 37) "En la legislación mexicana no existe ninguna restricción sobre la naturaleza del proceso productivo realizado en la maquiladora, ni sobre su grado de contenido nacional a condición de que la totalidad del producto se exporte. Por el lado estadounidense, empero se restringen ambas cosas, se paga un arancel sobre todo contenido extranjero importado a los Estados Unidos así como sobre los mismos insumos estadounidenses en caso de haberse transformado, más allá de lo permitido, fuera del país". Esta misma restricción sirve para aclarar en cierta medida la poca integración de valor agregado que esta industria ha presentado en las localizadas en la frontera norte.

Otro factor que ha actuado en las decisiones han sido los incentivos fiscales que ésta industria ha recibido, con el objetivo de que se localicen en entidades al interior del país. Tal y como sucedió en el decreto de 1983. El decreto plantea " Asimismo, con el objeto de promover un desarrollo regional equilibrado, podrá autorizar a ubicaión de las maquilas de nueva creación o las ampliaciones de las ya existentes, preferentemente en zonas determinadas como prioritarias para el desarrollo

industrial. No se autorizará la ubicación en zonas de elevada concentración oficial" (Diario Oficial de la federación, Agosto 1983:8). A partir de aquí las prerrogativas que empiezan a recibir los inversionistas por localizarse en otros lugares de la república son atractivos, principalmente en cuanto a incentivos. Sin embargo, que el total de plantas ubicadas fuera de los municipios fronterizos representaban un modesto 11.4%.

Durante ese mismo año, el gobierno mexicano expide un decreto para el fomento y operación de la IME. En éste se establece que si los bienes producidos en maquiladoras también son elaborados por empresas nacionales, las maquiladoras tendrían que igualar las proporciones promedio de insumos nacionales utilizados por dichas empresas. En caso contrario, es decir, de no existir fabricación en México, el nivel mínimo de componentes nacionales exigido sería de 15%, que sólo podría reducirse en áreas de menor desarrollo, como Yucatán, Baja California Sur, Oaxaca, Zacatecas y Quintana Roo. ( Cárdenas, 1985:475-477).

En este contexto, es evidente la intención política durante la década de los 80's, por lograr una mayor integración de la economía nacional con la maquila (Carrillo; 1989). Se consideraba que el medio para lograrlo consistía en desfronterizarla localizacionalmente, para ello, se instrumentó a través de lo siguiente:

1) Incentivos que permitieran obtener una mayor venta al mercado interno para las filiales de las trasnacionales; y 2) ventajas fiscales en la producción, venta y exportación para las

empresas nacionales que se adscriban al régimen legal maquilador.

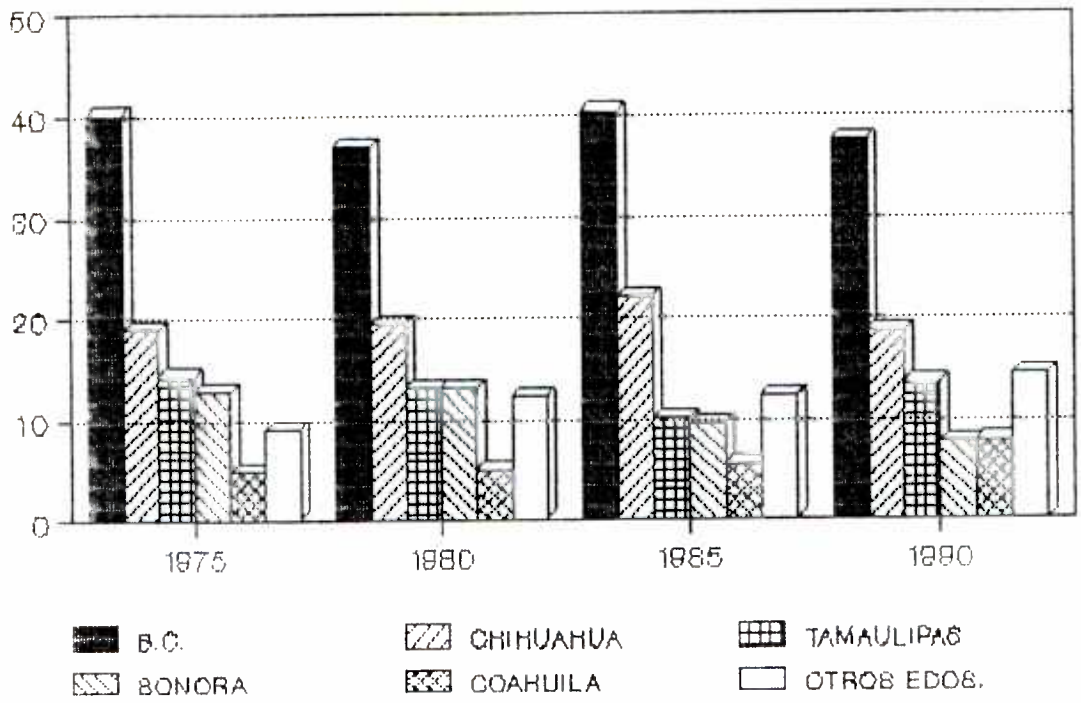
La localización de estas industrias en el interior del país depende en algunos casos de la compensación que se obtenga con el incremento de las ventas en el mercado interno, menos los costos de transporte realizados por tener una localización no fronteriza.

Sin embargo, la evidencia nos muestra que a través de los años ha existido una tendencia a localizarse en los estados fronterizos del norte de México[8], pese a la instrumentación de políticas de relocalización, dichos estados son Baja California Norte, Chihuahua, Tamaulipas, Sonora y Coahuila (Ver la siguiente gráfica). Aún y cuando se ha presentado un incremento porcentual en las localizaciones no fronterizas, lo cual trae aparejado una ligera baja porcentual en los estados arriba mencionados.

---

[8] Siendo los municipios de: Tijuana, Ciudad Juárez, Mexicali, Nogales y Matamoros, donde se ascienta el mayor número de establecimientos. En 1974 en estos municipios se concentraba el 73.62% y en 1986 el 73.98%.

**COMPOSICION PORCENTUAL DE PLANTAS MAQUILADORAS EN MEXICO (1975-1990)**




FUENTE: Avances, INEGI

La atracción predominante de localizarse en la frontera norte, se origina entre otras, por las siguientes cuestiones. Las ciudades la frontera norte ofrecen la posibilidad para el personal directivo de las empresas la oportunidad de trabajar en México y vivir en Estados Unidos. En segundo lugar, cuando se trata de ensamble de productos finales el costo del transporte aumenta debido al espacio requerido, motivo por el cual la cercanía de la frontera con Estados Unidos es importante. Otro factor de relevancia, es la posibilidad del uso de infraestructura y de servicios para la distribución del lado norteamericano. Sin dejar de lado la cercanía a las plantas

matrices o plantas gemelas, lo que permite realizar cambios con rápidez de acuerdo a los ajustes del mercado (Celis; 1992:143).

> "La preferencia por la frontera norte como lugar de ubicación, indica claramente la dependencia de estas empresas de los insumos y del mercado americano. En la medida en que alguna de estas variables se reduzca se verán cambios en los patrones de localización" (Celis; 1992:143).

## 2.4 CAMBIO TECNOLOGICO.

En lo que se refiere a la distribución por ramas, las estadísticas muestran una recomposición de las mismas, así nos encontramos en los años setenta industrias que en su mayoría empleaban altas tasas de capital y trabajo poco calificado y barato, operando con procesos productivos rutinarios y rígidos, como la industria textil y la electrónica, que fueron los primeros sectores en instalarse.

Estas industrias pioneras requerían de bajos niveles de inversión para iniciar operaciones. Además de estar sujetas a fluctuaciones de oferta y demanda de su país de origen y sufrir los estragos de la obsolesencia, como en la industria textil, debido al carácter estacional de la moda. En tanto en la eléctrica y electrónica, los factores determinantes de su obsolesencia son la innovación tecnológica y las complejas alteraciones de diseño (Quintero 1988).

Durante los años ochenta, el panorama cambió en ambas ramas, y en lo que respecta a la industria textil, ésta parece haberse estancado ya que es el sector que utiliza la maquinaria más tradicional y el que menos empleos ha generado por establecimiento.

La maquiladora textil sigue siendo la más tradicional en

cuanto a métodos productivos. En el pasado fué el prototipo de la industria "golondrina", es decir, de la que cerraba dejando a cientos de desempleadas. En la actualidad, ha adquirido más estabilidad.

Algunas investigaciones muestran que, entre las razones de mayor peso que explican el motivo de esta recomposición, están las relacionadas con la nueva división del mercado de productos de alta tecnología y con la política de centralización de proveedores. Estos cambios en la localización industrial parecieran responder además, a que el cambio global de la economía apunta hacia una posible nueva oportunidad para crear grandes redes locales desde la industria maquiladora: El surgimiento de la producción flexible.

Al parecer, estas son las razones que han favorecido la relocalización de plantas automotrices de esos países a las zonas francas de libre exportación como la frontera norte de Mexico. Comparativamente ésta rama ha experimentado su crecimiento mayor durante 1980-1986 representando un 30.04%, mientras que ensamble y reparación de equipo 9.55%, equipo eléctrico y electrónico 7.34%.

De esta forma, en la década de los ochentas. "La visión de las maquiladoras como plantas de montaje que utilizan exclusivamente mano de obra intensiva y barata, no es tan exacta actualmente. La creciente introducción de plantas electrónicas y de autopartes, y de innovaciones tecnológicas en otras plantas ya establecidas, ha traído consigo un cierto cambio en el rango de importancia de las actividades, en el tipo de tecnología puesta en práctica y en las formas de organización en el trabajo ". (Carrillo, 1989).

Es importante señalar que este proceso en la industria maquiladora especialmente en las ramas electrónica y automotriz, las nuevas formas productivas no siguen un proceso homogéneo,

sino que por el contrario estamos ante la presencia de una heterogeneidad tecnológica.

## 2.5 VINCULACION PRODUCTIVA ENTRE LAS CIUDADES MAQUILADORAS DE LA FRONTERA NORTE DE MEXICO Y ESTADOS UNIDOSE.

Los factores anteriormente mencionados podrían estar indicando un proceso de "maquilización de la frontera" (Alegria 1992), cuya " distribución espacial debe entenderse dentro de la lógica de la especialización regional en Estados Unidos. Es decir, existe una relación directa entre los centros industriales y comerciales más importantes de Estados Unidos y los centros de mayor concentración de actividades de subcontratación en México". (Barajas, 1989).

La investigación arriba citada (Barajas 1989) muestra que los municipios fronterizos de Nogales y Agua Prieta, colindan con complejos industriales estrechamente relacionados con la transformación de los minerales y las ramas de punta. Tal es el caso de Phoenix, Albuquerque y Denver.

De esta manera en Nogales el 43.1 % de las plantas en 1986 pertenecía a las ramas de productos eléctricos y electrónicos, y aún cuando el número de industrias y de empleo es menor que el de Tijuana, el tamaño medio de esas plantas es muy superior. En este centro maquilador, se demandan a producción a escala, lo que ocasiona que las actividades de subcontratación en Nogales sean de gran tamaño.

En tanto Ciudad Juárez posee un alto y diversificado nivel de conexiones productivas y comerciales, de ahí su localización estratégica como centro maquilador, sobre todo con uno de los complejos industriales más importantes como es el de Detroit Missouri en las ramas de autopartes y automotriz.

En los últimos años en este municipio fronterizo, se han

establecido empresas que están incorporando equipo de alta tecnología y/o tecnología media a los procesos de ensamble y subensamble.

Por su parte, las ciudades fronterizas de Matamoros y Nuevo Laredo, son también importantes centros maquiladores, teniendo conexión con algunas ciudades de Estados Unidos cuyas ramas industriales más importantes se encuentran la química, la producción de metal y acero, y maquinaria y equipo en Houston, y equipo eléctrico y electrónico, de transporte pesado y aeroespacial, maquinaria y equipo, prendas de vestir y cuero en San Antonio.

La conexión de Tijuana se logra a través del corredor industrial de la costa oeste, que comprende las ciudades de San Francisco, Sacramento, Los Angeles y San Diego, mismos que además de concentrar altos índices de población, poseen los mayores niveles de ingreso en el mundo. Además existen en California importantes centros de investigación tecnológica que surgen a la par de actividades industriales en las ramas de punta.

De esta forma se está constatando cada vez más que un grupo importante de empresas industriales localizadas en complejos industriales de este corredor en Estados Unidos, han recurrido de manera creciente a la subcontratación en México a través del establecimiento de plantas maquiladoras en las ciudades de Tijuana, Mexicali y Tecate. Siendo la primera la más significativa.

establecido empresas que están incorporando equipo de alta tecnología y/o tecnología media a los procesos de ensamble y subensamble.

Por su parte, las ciudades fronterizas de Matamoros y Nuevo Laredo, son también importantes centros maquiladores, teniendo conexión con algunas ciudades de Estados Unidos cuyas ramas industriales más importantes se encuentran la química, la producción de metal y acero, y maquinaria y equipo en Houston, y equipo eléctrico y electrónico, de transporte pesado y aeroespacial, maquinaria y equipo, prendas de vestir y cuero en San Antonio.

La conexión de Tijuana se logra a través del corredor industrial de la costa oeste, que comprende las ciudades de San Francisco, Sacramento, Los Angeles y San Diego, mismos que además de concentrar altos índices de población, poseen los mayores niveles de ingreso en el mundo. Además existen en California importantes centros de investigación tecnológica que surgen a la par de actividades industriales en las ramas de punta.

De esta forma se está constatando cada vez más que un grupo importante de empresas industriales localizadas en complejos industriales de este corredor en Estados Unidos, han recurrido de manera creciente a la subcontratación en México a través del establecimiento de plantas maquiladoras en las ciudades de Tijuana, Mexicali y Tecate. Siendo la primera la más significativa.

## 2.6 RECOMPOSICION EN LA LOCALIZACION TERRITORIAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA.

A partir de los años 80', un número importante de plantas maquiladoras con localización alejada de la frontera territorial con Estados Unidos eran industrias ligeras. Estas maquiladoras han aprovechado una de las ventajas más importantes, que es la mano de obra barata.

En lo que respecta a la lejanía con el principal mercado de los productos maquilados, al parecer ésta es compensada con la poca introducción de valor agregado nacional que estas industrias tienen que incorporar, sobre todo si se ascientan en lugares de poco o lento desarrollo como son los casos de Baja California Sur, Yucatán, Oaxaca, Zacatecas y Quintana Roo. Estos estados, como ya sabemos, han sido de los más impactados por la crisis de tal forma que dado su crecimiento y debilidad en su economía, poseen gran cantidad de mano de obra cautiva.

Otro elemento importante es el origen del capital, el cual en la mayoría de los casos es nacional, de tal forma que es posible observar industrias que operan bajo el régimen de maquila aprovechando las ventajas que éste otorga, y por otro lado, aprovechando las prerrogativas financieras, que como sujetos de crédito, pueden obtener por parte de las diferentes instituciones por su calidad de inversionistas nacionales. Aparentemente este es el caso de las industrias ubicadas en Baja California Sur, las cuales presentan un ligero crecimiento a partir de 1987.

En síntesis, el desarrollo y expansión de la industria maquiladora no sólo se ha dado en términos de incremento en el número de establecimientos, empleados y montos de valor agregado, sino también se han generado cambios en la composición técnica de algunas de ellas, lo que se puede interpretar como una evidencia de mayor complejidad de los procesos productivos en las plantas.

De tal forma que las concepciones tradicionales sobre la Industria Maquiladora de Exportación, ya no son lo suficientemente operativas en el nuevo contexto, donde confluyen plantas con una serie de elementos cualitativos diferenciados que hacen difícil una conceptualización clara de las mismas. Igualmente presentan cierta complejidad para realizar su caracterización general, además de no poderse analizar dentro de marcos explicativos globales.

No obstante como anteriormente se señaló, la IM no ha tenido un comportamiento homogéneo en la frontera, por ello es necesario rescatar las diferencias y similitudes de algunas regiones de interes que este trabajo como lo son Baja California Sur, específicamente en lo que se refiere a La ciudad de La Paz, para posteriormente abordar el caso de Baja California, en particular el caso de Tijuana.

# CAPITULO III

## EL ANALISIS CONTEXTUAL DE DOS REGIONES CON INDUSTRIA MAQUILADORA; LOS CASOS DE BCS Y BC.

En los capítulos anteriores se planteó, a grosso modo, algunos de los aspectos que influyen en el proceso de la localización industrial en general, y la localización de tipo maquilador en particular. Asímismo, se realizó una reconstrucción de la distribución maquiladora en el país desde la perspectiva de los principales factores presentes en la globalización económica y la economía regional, como elementos que interactúan en el proceso de localización (ver cuadro uno).

En el presente capítulo se planteó abordar dos objetivos fundamentales:

1) El primero, referido al examen del curso histórico del desarrollo regional en Baja California Sur (BCS) y Baja California (BC). Lo que se vinculó con una medida considerada como conyuntural en las economías de estos estados, que es la instauración de las franjas y perímetros libres.

Este primer objetivo se planteó con el fin de estudiar las posibilidades de desarrollo de la maquila en ambas regiones. Se trató para ello, de recuperar las diferentes medidas de política regional que han sido implementadas en ambos estados, y que han

contribuido al desarrollo económico de éstas. Para rescatar así los diferentes contextos bajo los cuales el proyecto maquilador ha respondido en ambas entidades.

En tanto, el segundo objetivo se orientó a la realización de una breve reconstrucción del proceso de localización que ha seguido la industria maquiladora en las dos regiones en estudio en este trabajo, que corresponden a las ciudades de La Paz, en BCS, y Tijuana en BC.

A partir de ésta reconstrucción, se podrá comprender el entorno bajo el cual se han desarrollado las industrias maquiladoras seleccionadas en el estudio comparativo de localización que se presentará en el capítulo siguiente.

## 3.1 DESARROLLO HISTORICO DE LA ECONOMIA REGIONAL EN BAJA CALIFORNIA SUR.

La historia económica de BCS, es una historia reciente, por lo que se eligió partir de los años 80's, período en el cual la crisis económica por la que atravezó el país impactó de manera particular a la economía sudcaliforniana. Esto en gran medida se debió a que los sectores ejes de su desarrollo, fueron afectados de manera significativa. Tales sectores son el comercio y el gobierno, mismos que tuvieron un auge desde 1971 hasta 1982, inicio de la crisis en la economía nacional.

Diversas investigaciones muestran que el crecimiento en estos sectores, se debió a la implementación en el estado del

régimen de zona libre. Decretado el 31 de junio de 1971, publicado en el diario oficial de la federación el 1o. de junio decidiendose la creación de una zona libre exclusiva para la porción sur de Baja California, separándola de la existente Baja California y parcial de Sonora. Esta zona fué creada para promover el desarrollo de la región mediante la supuesta concurrencia de capitales externos, con el fin de fomentar la producción manufacturera y su exportación al exterior. Asímismo se buscaba complementar la oferta de bienes de consumo para los residentes de la península.

Sin embargo, la aplicación de tal régimen se tradujo en la adquisición de artículos de importación que sólo fomentaron una actividad comercial especulativa, que propició de manera indirecta el crecimiento poblacional y urbano de la ciudad de La Paz, y fomentaron con ello la demanda de servicios públicos e infraestructura.

Esta actividad comercial, respaladada fundamentalmente en la compra y venta de articulos de importación, se vió fuertemente sacudida con las constantes devaluaciones de la moneda junto al dólar a partir de 1982. Lo mismo sucedió con el gasto del sector gobierno, donde la variación en términos reales de la inversión pública aplicada en el estado ha venido disminuyendo en los últimos años.

A partir de estas condiciones se ha optado por la búsqueda de opciones para superar los efectos, de la crisis y poder mantener un nivel de desarrollo que proporcione las bases para

una mayor integración del estado a la economía nacional, y por consiguiente, logre una integración acorde con las tendencias de la economía global.

El estado de BCS ha sido de los menos poblados del país, de tal forma que las estadísticas nos muestran que durante los primeros cincuenta años de este siglo, mientras la población creció alrededor de tres veces en el resto del país, en el estado de BCS sólo aumento en un cincuenta porciento. Aunado a que su escasa población ha mostrado gran disperción en el territorio.

Un elemento de suma importancia es el referido al déficit en las comunicaciones y transportes, lo que ha marcado en gran parte, un nivel específico de desarrollo para el estado, traducido en una gran desviculación en la que ha premanecido BCS, tanto del resto de las regiones del país como del contexto internacional.

Un importante elemento en la economía de BCS lo fueron los enclaves mineros del norte del territorio como los de Santa Rosalia, Guerrero Negro e Isla San Marcos, y los del sur, aunque de menor rango en San Antonio y el Triunfo, todos controlados por capital extranjero. Siendo de origen japonés el capital que operaba en la salina de Guerrero Negro; francés en la compañía minera "El Boleo" en Santa Rosalia; estadounidense la explotación del yeso en la isla San Marcos.

En lo que se refiere al desarrollo agrícola, fue a partir de los años cuarenta cuando se hacen esfuerzos por desarrollarla en escala comercial, encontrándose durante los años cincuenta

estímulos por parte del gobierno federal. Durante este período se puso en marcha una política de poblamiento hacia el Valle de Santo Domingo, lugar donde la agricultura tuvo su mayor auge.

Lo anterior nos muestra que a pesar de su aislamiento, el territorio no se encontraba al margen de modelo de desarrollo nacional. Sobre todo si consideramos que durante 1936 en un mensaje emitido por el presidente Cárdenas, éste expresó la necesidad de medidas pertinentes de protección arancelaria para estímulo a la industria en los estados de Baja California Sur, Baja California y Quintana Roo.

Esta medida se concretizó en 1939 con el decreto del régimen de zona libre para ambas Californias. Sin embargo, aún y cuando se tenía la voluntad política de apoyar la industrialización, no se dotó de infraestructura suficiente que apoyara los objetivos de industrialización de esta medida de carácter legal[9].

Sin embargo, durante la década de los sesentas, se vieron efectos positivos que se atribuyen a la implementación de tal régimen, y que tienen que ver con la paulatina concentración y desarrollo del comercio de importación en la ciudad de La Paz. Impactando a su vez positivamente en la construcción de pequeños

---

[9] La evolución económica del territorio no se sustrajo de la del país. Las prácticas nacionales de fomento al desarrollo económico implantadas a partir de 1940 y basadas, fundamentalmente, en el apoyo a la industrialización mediante la producción sustitutiva de importaciones, trajeron consigo consecuencias en la configuración territorial de la economía nacional. El impulso a la sustitución de importaciones, dió lugar al florecimiento de unos cuantos polos de desarrollo industrial en el centro y norte del país donde se concentraron los esfuerzos en materia de construcción de infraestructura básica, equipamiento urbano y de todo tipo de estímulos a la producción.

Mientras que en otras zonas, entre ellas BCS fueron quedando insuficientemente atendidas y si acaso, recibieron apoyos marginales dirigidos hacia los sectores primario y terciario de sus economías (Borges, 1989:182).

hoteles debido a un arribo cada vez mayor de turistas nacionales, cuyo objetivo era la adquisición de los mencionados artículos de importación a los cuales no tenían acceso en sus lugares de origen.

No podemos dejar de lado que estos impactos positivos se debieron en gran parte a que durante esta misma década, cuando empezó a operar el sistema de transbordadores que conectaba a esta península con la ciudad de Mazatlán, Puerto Vallarta, y posteriormente con la ciudad de Los Mochis en Sinaloa.

En especial debe remarcarse que si bien el régimen de zona libre al que se incorporó el territorio en 1939, no cumplió con los objetivos previstos de impulso a la industrialización, comenzó a tener efectos importantes en las actividades económicas de la entidad, sobre todo a partir de la operación del sistema de transbordadores. Este sistema especialmente contribuyó a dinamizar las actividades comerciales en la ciudad de la Paz, donde empezaron a concurrir compradores de mercancías importadas al amparo del régimen de zona libre. El impulso de esas actividades trajo consigo el imán del desarrollo de los servicios de hoteles. (Borges, 1989:102).

Lo anterior lo podemos corroborar con la importancia que tuvieron estas actividades en la estructura productiva de la entidad. Estas, durante el período de 1970-1980 presentaron un gran auge, el que tuvo su origen en dos cuestiones fundamentales; la primera relacionada con el reotorgamiento del régimen de zona libre exclusivo para Baja California Sur, mismo que fué decretado

y publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de junio de 1971. Y cuyos objetivos tenían como justificación, la creación de medidas que contribuyeran al desarrollo regional a través de:

1.- Mejorar el abastecimiento de bienes de consumo y de producción.

2.- Incrementar y favorecer el crecimiento poblacional a través de estímulos otorgados.

3.- Acrecentar el nivel de vida de sus habitantes.

4.- Reducir las dificultades del mercado interno para la creación de actividades productivas, con énfasis en el aprovechamiento industrial de sus recursos naturales.

5.- Reducir los diferenciales respecto al desarrollo logrado en el estado de Baja California y, en general, respecto a la región noroeste.

Así se planteaba que:

> "El marco operativo deseable para la zona libre se basa en la utilización de la concurrencia externa para fomentar la producción manufacturera y su exportación al exterior, incrementando la generación de divisas. De igual manera, pretende complementar la oferta de bienes de consumo para los residentes en ella, en aquellos casos de incipiente concurrencia nacional"
> (Adams, 1987:132).

En segundo lugar, se sucitó otro acontecimiento de suma importancia, referido a la inaguración de la carretera transpeninsular en 1974, la que unía a la región de BCS con BC específicamente con la ciudad de Tijuana.

A partir de este período dentro de la estructura productiva de BCS, sobresalen actividades como comercio, restaurantes y hoteles con alto porcentaje de participación en el PIB, así como en la partiicpación de la PEA. Tal como lo muestra el siguiente cuadro por ramas de actividad en un período de diez años.

CUADRO No. 1

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR ACTIVIDAD ECONOMICA

(MILLONES DE PESOS CORRIENTES)

BCS

| RAMA DE ACTIVIDAD | 1970 | % | 1975 | % | 1980 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Agrop.silv. pesca. | 352.5 | 21.4 | 764.8 | 17.4 | 2 200 | 12.7 |
| Mineria | 126.5 | 7.7 | 329.4 | 7.5 | 1 629 | 9.4 |
| Ind. manufacturera | 184.0 | 11.2 | 386.7 | 8.8 | 1 341 | 7.7 |
| Construcción | 91.8 | 5.6 | 209.8 | 4.8 | 1 095 | 6.3 |
| Electricidad | 9.7 | 0.6 | 17.3 | 0.4 | 113 | 0.7 |
| Comercio,rest,hotel | 428.2 | 26.0 | 1149.4 | 28.4 | 4 750 | 27.3 |
| Comunicación,transp | 84.1 | 5.1 | 292.7 | 6.5 | 1 307 | 7.5 |
| Servicios financiero | 130.9 | 7.9 | 322.3 | 7.3 | 1 161 | 6.7 |
| Ser.com,soc y per.* | 256.7 | 15.6 | 880.7 | 20.0 | 3 970 | 22.9 |
| E S T A D O | 1648.2 | 100 | 4407.0 | 100 | 17 377 | 100 |

* Servicios comunales, sociales y personales.

FUENTE: Sistema de cuentas nacionales de México, Estructura económica regional, PIB por entidad federativa 1970, 1975 y 1980. Dirección general de estadística, INEGI. SPP 1985

El cuadro nos muestra la evolución de la estructura productiva, así como la preponderancia de algunas ramas. De tal forma que durante 1970 BCS sufrió un acelerado proceso de transformación económica traducido en:

1.- La apertura de grandes polos de desarrollo turístico.

2.- El desarrollo del comercio y sus impactos en la generación del turismo

3.- Consolidación de las explotaciones mineras.

4.- Culminación de obras de infraestructura básica.

5.- La expansión del gobierno estatal.

Mientras que en 1960 las ramas principales de la actividad eran la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, no sucedió lo mismo a partir de 1970, donde esta rama aportó sólo el 21.4% del PIB estatal, mientras que comercio, restaurantes y hoteles, representaron el 26% del total, lo cual es significativo si consideramos que son actividades nuevas. Esta situación de primacía se agudizó aún más según los datos de 1975, con una aportación de 28.4%.

Durante este período, los servicios comunales sociales y personales, también superaron a la rama de agricultura. Mostrando un 20.0% del total de la PEA, mientras que la agricultura presentó un 17.4% del PIB estatal. Lo cual muestra el gran apoyo que se le empezó a otorgar también a las actividades de gobierno y administración.

En lo que se refiere a la población económicamente activa, el siguiente cuadro nos muestra la misma tendencia que se presentó en el PIB. Notamos una tendencia decreciente respecto a la composición porcentual del sector agropecuario, pasando del 56.3% del total estatal durante 1960, a 34.5 en 1970. Mientras que el sector servicios, que engloba entre otros a comercio,

restaurantes y hoteles, pasó de conformar un 26.1% en 1960, a 42.2% en 1970. Situación que continuó hasta 1980 tal como nos lo muestra el cuadro 2.

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA POR RAMA DE ACTIVIDAD
B. C. S.

CUADRO II

| ACTIVIDAD | 1960 | % | 1970 | % | 1980 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| AGROPECUA. | 14 603 | 56.3 | 12 035 | 34.5 | 13 538 | 19.4 |
| INDUSTRIA | 3 730 | 14.4 | 6 267 | 18.0 | 10 986 | 15.7 |
| Extractiva | 1 202 | 4.6 | 1 265 | 3.6 | 592 | 0.8 |
| Transforma. | 1 533 | 5.9 | 2 726 | 7.8 | 5 226 | 7.5 |
| Constru. | 926 | 3.6 | 2 059 | 5.9 | 4 876 | 7.0 |
| Elect.y gas | 69 | 0.2 | 217 | 0.6 | 292 | 0.4 |
| SERVICIOS | 6 777 | 26.1 | 14 700 | 42.2 | 25 058 | 35.8 |
| Comercio | 1 509 | 5.8 | 3 642 | 10.5 | 8 289 | 11.8 |
| Transporte | 1 116 | 4.3 | 1 303 | 3.7 | 3 362 | 4.8 |
| Servicios | 4 152 | 16.0 | 9 755 | 28.0 | 13 047 | 19.2 |
| INS. ESP. | 831 | 3.2 | 1 848 | 5.3 | 20 015 | 28.6 |
| TOTAL | 25 941 | 100 | 34 850 | 100 | 69 954 | 10 |

Desde la perspectiva de algunos investigadores (Castorena 1989:105) "fué en las actividades de mineria, construcción, electricidad, comercio, restaurantes y hoteles, transportes, almacenamiento y comunicaciones, y en mayor proporción servicios comunales, sociales y personales, donde encontró sosten la dinámica de la producción estatal pues hubo un estancamiento considerable en las agropecuarias, silvicultura y pesca y en la industria manufacturera".

La caída en la participación del sector agropecuario, tanto en la participación en el PIB estatal como en la PEA, se debe en gran parte a que las inversiones en agricultura se vieron

mermadas, desplazándose hacia otros sectores. A la vez que se agudizaron los problemas del recurso agua y con ello aminoró la superficie cultivada.

Por lo contrario, durante este período se otorgaron algunos apoyos por parte del gobierno federal, destinados a la construcción de complejos turísticos como Los Cabos y Loreto en el sur y parte media del estado respectivamente. Se dotó además de infraestructura básica, con lo cual creció aún más la expansión de las actividades gubernamentales.

Por otra parte, la industria de la transformación continuó siendo bastante precaria, acentuándose la carga del crecimiento y la generación de empleos en el comercio, el turismo y los servicios públicos.

Sin embargo, los inicios de 1980, y los acontecimientos que en política económica nacional[10] se sucitaron marcaron la pauta de la vulnerabilidad en la que se encontraba la economía sudcaliforniana, y con ello la necesidad de redefinir los patrones de desarrollo de la región.

Sobre todo si consideramos que fueron las ramas comprendidas en el sector terciario, tales como el comercio de importación, los servicios públicos, el turismo nacional y el gobierno. Estas mismas actividades fueron durante el período 1970-1980 el motor principal del crecimiento económico del estado. Pero con las

---

[10] La devaluación del tipo de cambio, la reducción de los apoyos federales, así como en la inversión pública resultante de la crsisis del 1982. Sin dejar de lado que la pérdida del poder adquisitivo de la población mexicana, trajo consigo una relevante caida en el arribo de turistas a la entidad. Lo anterior ocasionó un fuerte detrimento en el empleo, caida en la producción, y todos los efectos múltiples de impacto que acontecimientos de este tipo originan.

medidas mencionadas sucitadas en política nacional, fueron estas ramas las más afectadas.

De tal forma que a principios de la década, el comercio por si solo representaba casi una quinta parte del producto, destacando en especial el comercio de productos importados para el turismo nacional y el abasto local. La brusca devaluación del peso frente al dólar en 1982, pusó un freno casi total al comercio e importación en BCS. De aquí que el turismo nacional, principal consumidor de estos productos cayera de 457,085 visitantes en 1982 a 382,090 en el año siguiente. La afluencia de turistas nacionales continúo cayendo hata 1985, cuando fue de 252,438 visitantes, en tres años la caida superó a los 200,000 visitantes.

> "Por otra parte, el encarecimiento de las importaciones, la caida de los ingresos reales de la población local, la devaluación, y algunas restricciones a la zona libre, ocasionaron un fuerte descenso del contenido importado de la canasta de consumo de los sudcalifornianos. Asi entre 1981 y 1986 el porcentaje de las importaciones en el consumo local pasó del 45% al 18%" (Borges, 1989:117).

En 1983 los comercios de la ciudad de La Paz iniciaron con quiebras, desempleo y bajos niveles de actividad económica nacional[11]. Lo que provocó reorientar las actividades productivas de la región, lo que culminó con la definición del turismo[12] como eje estructural del desarrollo socio-económico.

---

[11] La depresión económica que empezó a vivir esta ciudad no se hizo esperar, sobre todo si consideramos que ésta, ha sido considerada tradicionalmente como el principal centro de servicios y del comercio.

[12] Dicha transformación tiene una estrecha relación con los cambios en el tipo de turista que se empieza a captar en la región. Es decir, se pasa de una entidad "especializada" en el turismo nacional, a una entidad cuyo principal objetivo es captar turismo internacional, y con ello todas las transformaciones en infraestructura y servicios que este fenómeno trae aparejado.

Dicha trasformación tiene una estrecha relación con los cambios en el tipo de turista que se empieza a captar en la región, es decir, se pasa de una entidad "especializada" en el turismo nacional a una entidad cuyo principal objetivo es captar turismo internacional, y con ello todas las transformaciones en infraestructura y servicios que este fenómeno trae aparejado.

Destacándose para ello, las inversiones otorgadas por el gobierno federal a través de FONATUR, y las del gobierno estatal en menor escala, al igual que importantes inversiones privadas.

Estas inversiones tanto públicas como federales, estatales y privadas, se han visto estimuladas por la orientación global de algunos factores específicos de la política económica nacional prevaleciente, como el tipo de cambio subvaluado, la apertura externa, el fomento a la inversión extranjera, etc. (Borges, 1989).

Este acelerado proyecto trajo consigo factores negativos que se están manifestando en la entidad, como el crecimiento de la industria de la construcción en la región de Los Cabos, que a traído aparejados mayores requerimientos de mano de obra, y con ello, constantes inmigraciones que han provocado la escasez de servicios públicos e invasiones de tierras de todo tipo.

### 3.1.1 DESARROLLO CONTEXTUAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN BAJA CALIFORNIA SUR.

Fue hasta mediados de los años ochenta, cuando deliberadamente se creyó ver en la industria maquiladora una

alternativa para el desarrollo regional, argumentando el gobierno del estado su capacidad para generar empleos, y planteándo que su desarrollo podría basarse en el nivel de competitividad que le confería el régimen de zona libre. Esta propuesta se apoyaba en tres cuestiones fundamentales:

1.- La política económica del gobierno federal tendiente a favorecer el sector exportador, principalmente el capital extranjero;

2.- El aprovechamiento de ventajas que ofrece el estado, en cuanto a la existencia de infraestructura para el establecimiento de este tipo de industria;

3.- El pretendido impulso al establecimiento de plantas maquiladoras por parte del gobierno del estado, explícitado en su política económica.

Aún y cuando la primera maquiladora de exportación se localizó en la entidad en 1971, fue durante los últimos dos años del gobierno de Alberto Alvarado Arámburo (1980-1987)[13] cuando se consideró en su política económica impulsar un "Proyecto maquilador" en la entidad. De tal forma que de una planta maquiladora electrónica localizada en BCS, se pasó a diez y seis registradas durante 1986, diez de las cuales eran para la

---

[13] Es importante mencionar que el gobernador en cuestión planteo modificaciones a la "Ley de fomento económico para el estado de BCS", Ley que en su artículo quinto expresa: Que se considera necesario para el desarrollo económico de Baja California Sur el funcionamiento de toda industria relacionada con el turismo, la pesca, la minería, las actividades agropecuarias, de construcción, maquila; así como aquellas que favorezcan la autosuficiencia, el empleo, la productividad y la exportación. Las industrias que se establezcan al amparo de dicha ley gozarán de un periodo de veinte años de franquicias fiscales en los impuestos federales, en la inteligencia de que la franquicia sobre el impuesto sobre la renta no podrá exceder del 80%. Veáse Piñeda Giberto en El proyecto maquilador: Una advertencia, una alternativa, un problema. Ponencia presentada en el primer Congreso Regional de economistas del Mar de Cortés. Septiembre de 1987.

exportación y seis orientadas al consumo nacional.

Destacando especialmente las maquiladoras textiles generadas por el "Programa de Arrendamiento Industrial" del gobierno del estado, que bajo la forma de cooperativas[14], tres de ellas se orientaron a la maquila de exportación y tres a maquilar ropa hospitalayria para el IMSS.

El Programa de Arrendamiento surgió en noviembre de 1984, cuando el gobernador Alberto Alvarado Arámburo con el apoyo de la Secretaría de Programación y Presupuesto, obtuvo del IMSS el contrato para maquilar la ropa de tipo hospitalario para toda la región noroeste del país, es decir, BC, BCS, Sonora, Sinaloa y Nayarit. Condición bajo la cual BCS tuvo la oportunidad de integrarse con esta actividad económica en la región noroeste.

El Programa de Arrendamiento Industrial tenía como objetivos primordiales los siguientes: a) Contribuir al cambio estructural de la economía sudcaliforniana; b) Promover la industria maquiladora en las comunidades con mayor necesidad y urgencia de empleo; c) Fomentar el cooperativismo y el desarrollo del sector social. Bajo la coordinación del Instituto de la Productividad (INSPRO).

La materialización de estas metas se vió fortalecida en 1985, año en el que se logró la instalación de siete nuevas industrias, de las cuales cinco fueron creadas por el INSPRO para

---

[14] Piñeda (1988) establece que en la práctica, estas industrias no operan en base a lo establecido por la ley General de Sociedades cooperativas, sino que son parte de una estructura paraestatal, donde los encargados de las mismas son gente directamente ligada al INSPRO

arrendamiento a sociedades cooperativistas[15]. Dos de éstas se localizaron en la ciudad de La Paz, dos en ciudad Constitución y una en Santa Rosalia.

Se estableció que dicho Programa continuaría durante 1986, con el objeto de lograr la diversificación de mercados que permitieran a las plantas actuales, y a las que se instalaran en el futuro en la entidad, participar en la maquila de exportación e iniciar procesos integrados de fabricación y comercialización directa de ropa para los mercados locales, nacionales e internacionales. (Datos Básicos, 1985:LII).

Sin embargo, tal como lo muestra el sexto informe de gobierno del estado, las condiciones ocupacionales de la población en el año de establecimiento del Programa de Arrendamiento Industrial parecian poco favorables para el desarrollo de un proyecto de industrialización, como el que se pretendía establecer por el gobierno del estado. Ya que durante 1986 la población económicamente activa estimada era de 106,175 personas de las cuales el 22.4% se ubican en el sector primario, 40.4% en el terciario, 23.8% en actividades insuficientemente especificadas, y sólo el 13.4% en el sector secundario. El 4% de la PEA se ubica en la industria de la transformación y un 1% en la industria maquiladora (Alvarado, 1986). Lo cual indica dos factores contradictorios; por una parte los escasos antecedentes de existencia de fuerza de trabajo industrial, factor que desde

---

[15] Las maquiladoras del sector social en la rama textil están a cargo de la dirección de promoción económica y comercialización del gobierno del estado. Organismo que a su vez les proporciona asesoría administrativa, financiera y contable. Véase Datos Básicos de BCS, 1987-1988.

un principio podría acarrear problemas de abastecimiento de mano de obra calificada y suficiente para un proyecto de dimensiones tan ambiciosas. Y por otro, la marcada concentración de población en actividades orientas a servicios y probablemente muy relacionadas con actividades turísticas, que poco garantizan la transmición de fuerza de trabajo de este sector a actividades industriales y que de lograrlo, menguarían el potencial de una de las principales actividades de la región.

Respecto al valor agregado, durante este mismo año (1986) y según la delegación estatal de SECOFI, las maquiladoras generaron un total de seis millones de dólares, mientras que en lo que respecta al empleo este fué de un total de 1,200 trabajadores, en su mayoría mujeres.

Si bien en el presente sexenio (1987-1993) ha quedado claro que la prioridad para el desarrollo de la entidad es el turismo, considerándolo como una activad esencial, se ha destacado también con especial enfásis a la industria maquiladora, incluyéndola dentro de los informes oficiales como una rama más de la industria, junto con la extractiva y de la transformación, y se señala que "la industria que ha mostrado mayor dinamismo es la maquiladora, contándose hasta 1988 con 15 plantas de las cuales 10 operan en la confección de ropa, cuatro en electrónica y una en plásticos", (Liceaga, 1987:172). Nueve destinan el producto a la exportación y seis al mercado nacional; respecto al capital diez son de origen extranjero y cinco nacional. Para 1992, el total de industrias que operan bajo el régimen de maquila para la

exportación, son catorce, con la misma predominancia de las textiles.

Por otra parte se considera que "si se instrumenta un programa intensivo, sobre todo en el exterior, esta industria podría convertirse en el principal generador de ocupación y desarrollo de la entidad, a costo reducido y mediano plazo" (Liceaga, 1987).

A pesar de este aparente apoyo por parte del gobierno del estado, el número de maquiladoras en el estado se reducen a una veintena, en consecuencia la cantidad de empleos y divisas generados son pequeñas en comparación con otras regiones del país, principalmente con la región fronteriza que ha sido caracterizada como una región de tradición maquiladora, misma que ha presentado en el curso de más de dos décadas de desarrollo maquilador en el país, un relativo auge en relación a este tipo de industrialización, frente a una notable marginación de la región de BCS, pese a poseer una zona libre y una ubicación estratégica en la cuenca del pacífico.

Haciendo una breve recapitulación, podríamos rescatar dos cosas fundamentales: 1) Que no existe capital local que contribuya al desarrollo de la entidad, y al parecer, el desarrollo de la entidad tiene más correspondencia con las decisiones del gobierno central, que con inversiones del capital trasnacional.

Por otro lado, 2) La economía de la entidad ha respondido a la implementación, y posteriores prórrogas del régimen de zona libre. Que como ya dijimos tiene estrecha relación con decisiones de cáracter central.

Podría pensarse que la entidad tiene recursos, pero su explotación y desarrollo parece corresponder más a capitales y decisiones externas, y en pequeña escala a las prerrogativas que ofrece el gobierno de BCS, que a la derrama económica de sus actividades productivas.

Ante esta situación, se plantea que mientras no se diseñen los instrumentos y mecanismos que promuevan la reinversión local de los recursos en actividades que puedan aprovechar realmente los recursos productivos de la entidad, tales como el turismo y la pesca. Actividades que pueden contribuir a la generación de cadenas productivas que logren una mayor integración de la economía estatal y regional. Se corre el riesgo de que la entidad quede ajena a los cambios y transformaciones de la economía nacional e internacional, y con ello que sus expectativas de desarrollo sigan estancadas como hasta ahora.

### 3.1.2 CONDICIONES ATIPICAS DE LOCALIZACION MAQUILADORA EN BCS.

Como ya se mencionó, en lo que respecta al caso estricto de localización de tipo maquilador, esta industria presenta una tendencia a localizarse en el interior del país y en estados como el de BCS, que si bien está considerado como fronterizo y dentro de la franja libre, es hasta la década de los 80's cuando se presenta un crecimiento más estable de la misma.

Este estado, si bien posee un régimen de zona libre, no ha

presentado patrones típicos de localización de tipo maquilador como el caso de la ciudad de Tijuana. Esto puede explicarse por características geográficas particulares de BCS que la han colocado en una situación de aislamiento respecto al resto del país, y que han determinado una forma específica de desarrollo en términos políticos, económicos y sociales, basados sobre todo en el desarrollo del comercio y del turismo, así como en el presupuesto federal que se le asigna.

En concreto, "El estado de B.C.S. se localiza en la península de B.C. en la región noroeste de la república mexicana. La entidad se encuentra en una situación de aislamiento, superado en épocas recientes con la apertura de cada vez mayores vias de comunicación que le han permitido incorporarse social, política y económicamente al macizo continental" (Datos básicos, BCS).

Aunando a esta característica, el estado es uno de los menos poblados de la república, esto es, en relación a su territorio. La tasa de crecimiento registrada en la década 1970-1980 fué de 5.4%, con una población de 251,457 habitantes y una densidad de 3.4 habitantes por kilómetro cuadrado, y el 67.7% de la población habita en zonas urbanas.

Esta población en 1990 conformaba un total de 317,542 habitantes, con una densidad de 6.52 habitantes por kilómetro cuadrado, considerada como de las más bajas del país.

Esta situación en gran medida ha obstaculizado la realización de un proceso de industrialización en la región, y menos aún el ofrecer condiciones para la localización de industrias para la exportación. La incipiante industria de la entidad enfrenta serios problemas de transporte, abastecimiento, reducido mercado, y falta de infraestructura industrial adecuada,

entre otros. En sí, no se tiene una red adecuada de comunicaciones y transportes que apoye a los sectores productivos, y que en conjunto permita un mayor aprovechamiento de los recursos potenciales del estado.

Además persisten problemas tales como la falta de instalaciones adecuadas para el desarrollo de la industria maquiladora, debido a que si bien hay una supuesta disponibilidad de servicios y parques industriales en la Ciudad de La Paz y el puerto de Pichilingue, estos se encuentran en una etapa incipiante y no representa ningún atractivo para la maquiladora.

El transporte es un importante problema, que se complica al no poder garantizar trámites de importación/exportación eficientes, y un traslado seguro y económico de los camiones y su mercancía desde los puntos territorialmente fronterizos hasta la ciudad de La Paz. (Pérez R. 1987).

Sin embargo, las dos últimas administraciones han mostrado en el discurso un constante interés en apoyar a la industria maquiladora, sustentándose en lo siguiente: "Por lo que toca a la industria maquiladora, su desarrollo ha de fundamentarse en el aprovechamiento del nivel de competitividad que le confiere el regimén de zona libre con respecto a la frontera norte que de contar con elementos compensatorios a sus costos adicionales de fletes, podrían aumentar considerablemente su volúmen de operaciones.

Aún y cuando la primera maquiladora de exportación se localizó en la entidad en 1971, fué durante los últimos dos años de gobierno de Alberto Alvarado Arámburo[16] (1980-1987) cuando se

---

[16] Es importante mencionar que el gobernador en cuestión planteó modificaciones a la " Ley de fomento económico para el estado de Baja California Sur, ley que en su artículo quinto expresa: "se considera necesario para el desarrollo económico de Baja California Sur en funcionamiento de toda industria relacionada con el turismo, la pesca, la minería, las actividades agropecuarias, de construcción, maquila; así como aquellas que

visualizó en su política económica la tendencia a impulsar un "proyecto maquilador en la entidad". De tal forma que de una maquiladora electrónica localizada en BCS, se paso a diez y seis registradas durante 1986, diez de la cuales eran para la exportación y seis para el consumo nacional.

Destácando las maquiladoras textiles del Programa de Arrendamiento Industrial del gobierno del estado, dedicándose tres cooperativas[17] a la maquila de exportación y tres a maquilar ropa hospitalaria para el IMSS.

> "El programa continuará durante 1986, con el objeto primordial de lograr una diversificación de mercados que les permita a las plantas actuales y a las que se instalen en el futuro en la entidad, participar en la maquila de exportación e iniciar procesos integrados de fabricación y comercialización directa de ropa para el mercado local, nacional e internacional" (Datos básicos, BCS, 1985).

Sin embargo, durante 1986 la población económicamente activa estimada fué de 106 165 personas, de las cuales 1,200 se emplearon en maquiladoras, en su mayoría mujeres, y generaron 6 millones de dólares de valor agregado.

Por su parte, si bien en el presente sexenio (1987-1993) ha quedado claro que la prioridad para el desarrollo es el turismo, considerándolo como la actividad esencial, se ha destacado con especial énfasis a la industria maquiladora como una rama más de

---

favorezcan la autosuficiencia, el empleo, la productividad y la exportación. Las industrias que se establezcan al amparo de dicha ley gozarán de un periodo de veinte años de franquicias fiscales en los impuestos federales, en la inteligencia de que la franquicia sobre el impuesto sobre la renta no podrá exceder del 80%". Veáse Piñeda Gilbeto en Proyecto maquilador: Una advertencia, una alternativa, un problema. Ponencia presentada en el primer congreso regional de economistas del Mar de Cortés. Septiembre de 1987.

[17] En la práctica, estas industrias no operan en base a lo establecido por la Ley General de Sociedades cooperativas, sino que son parte de una estructura paraestatal donde los encaragados de las mismas son gente directamente ligada al INSPRO (Piñeda 1988)

la industria, junto a la extractiva y de transformación. (Madrigal, Piñeda, 1988:29).

En lo que respecta a este periodo (1986-1987), surgen maquiladoras tales como Sando Industrial de México; Maquiladora de ropa intima; Ensambles textiles Rossana; Industria textil de La Paz; Sotel y Leadtec, que maquilan para la empresa Levi's

Para 1988 el número total de plantas era de 17, once de ellas para la exportación y seis al consumo nacional. El desarrollo histórico de la industria maquiladora en Baja California Sur se muestra en el siguiente cuadro.

PLANTAS MAQUILADORAS EN EL ESTADO DE BAJA CALIFORNIA SUR (1972-1988)

| A Ñ O | NUMERO DE MAQUILAS | DESTINO DEL PRODUCTO | |
|---|---|---|---|
| | | EXTERIOR | NACIONAL |
| 1972 | 2 | 2 | - |
| 1974 | 3 | 3 | - |
| 1976 | 3 | 3 | - |
| 1978 | 4 | 3 | 1 |
| 1980 | 5 | 4 | 1 |
| 1982 | 5 | 4 | 1 |
| 1984 | 4 | 3 | 1 |
| 1986 | 15 | 9 | 6 |
| 1988 | 17 | 11 | 6 |

Como vemos, la lógica lleva necesariamente a plantear que la

actividad maquiladora en BCS, responde a características localizacionales muy diferentes a las establecidas en la ciudad de Tijuana, donde además de las condiciones localizacionales tradicionales que incentivan la concentración de este tipo de industrias, se adhiere la participación cada vez más activa de los inversionistas locales en la generación de infraestructura industrial. En proporción, en Baja California Sur a pesar de los programas que se han instalado en el estado, el desarrollo de las mismas es muy modesto.

La evidencia nos muestra que las industrias que han permanecido más estables son aquellas cuyos requerimientos de capital son cubiertos por sus matrices ubicadas en Estados Unidos. Tales son los casos de las maquiladoras de ropa íntima, electrónica San Antonio y manufacturas y ensambles de Baja California. La primera de la rama textil y las dos últimas en la rama electrónica. Estas industrias electrónicas, son a su vez las más antiguas ubicadas en el municipio de La Paz.

Por otra parte, es importante mencionar los casos de la maquiladora Ardemi de La Paz, con capital privado, que pasó a conformarse en una empresa paraestatal, con el nombre de Confecciones de La Paz, misma que cerró operaciones el 22 de junio de 1987, argumentándose por parte del consejo de administración que la empresa estaba en quiebra, y por tal motivo el gobierno del estado determinó cerrarla. Este cierre se originó también en las maquiladoras de capital social, así como en sotel, leadtec, ingeniería electrónica y telefonía, plásticos

sudcalifornianos y originales Jassi. Mismas que cerraron operaciones argumentando la poca rentabilidad del proyecto.

Sin embargo, hasta 1991 nos encontramos con la generación de otras nuevas empresas que tienen en común el origen del capital, el cual es privado y nacional. El cuadro que a continuación presentamos nos muestra como ha sido el desarrollo histórico de estas industrias.

| NOMBRE DE LA EMPRESA | INIC. OPERACIONES | ORIGEN K | | TIPO DE EM. | | | RAMA | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | NAC. | EXT. | PRI | PUB | SOC. | T | E | P |
| RAD. Y TEL. | 1971 | | X | X | | | | X | |
| ELECTRONICA CAL. | 1972 | | X | X | | | | X | |
| MAN. Y ENS. BCS | 1973 | | X | X | | | | X | |
| ARDEMI DE PAZ * | 1975 | | X | X | | | X | | |
| CONF.DE LA PAZ * | 1978 | X | | | X | | X | | |
| ELEC.SAN ANTONIO | 1978 | | X | X | | | | X | |
| P.SUDCALIFORNIA* | 1979 | | X | X | | | | | X |
| I.E y TELEFONIA* | 1982 | | X | X | | | | X | |
| ORIG. JASSI S.A* | 1985 | X | | X | | | X | | |
| STO.DOMINGO SCL | 1985 | X | | | | X | X | | |
| LORENZA M. SCL * | 1985 | X | | | | X | X | | |
| FLOR PITAYA SCL * | 1985 | X | | | | X | X | | |
| EMAN.PROL.SCL * | 1985 | X | | | | X | X | | |
| STA.ROSALIA SCL* | 1985 | X | | | | X | X | | |
| LA MUJER HOY SCL* | 1985 | X | | | | X | X | | |
| 38 MUJ. 1 HOMBRE | 1986 | X | | | | X | X | | |
| SANDO IND.MEX SA | 1986 | | X | X | | | | X | |
| COMP.DE MEXICO * | 1986 | | X | X | | | | X | |
| MAQ.DE ROPA INT. | 1986 | | X | X | | | X | | |
| ENS.TEX.ROSSANA | 1987 | X | | X | | | X | | |
| TEXTIL LA PAZ | 1987 | X | | X | | | X | | |
| BOTEL S.A. * | 1987 | | X | X | | | X | | |
| LEADTEC LA PAZ * | 1988 | | X | X | | | X | | |
| CORONA INDUSTRIA | 1989 | X | | X | | | X | | |
| MAN.EL TRIUNFO | 1991 | X | | X | | | X | | |
| J. CASILLAS A. | 1991 | X | | X | | | | | X |
| CAZA ENSAMBLES | 1991 | X | | X | | | | | X |
| ESP.DEL PACIFICO | 1991 | X | | X | | | | | |

* CERRARON OPERACIONES.

## 3.2 DESARROLLO HISTORICO DE LA ECONOMIA REGIONAL EN BC

De manera similar a lo que sucedía en BCS, el estado de Baja California a principios de los años treinta sufría una gran desvinculación del resto de la economía nacional. Debido en gran parte, a la escasez de vías de comunicación, lo que contribuía en gran medida a que las actividades económicas de la entidad no se desarrollaran favorablemente.

Esta fue la situación que aparentemente propició la implementación de la primera Ley de Perímetros libres decretada el 30 de agosto de 1933. Régimen que ha sido considerado por algunos investigadores (Ramírez, 1990: 16; Sánchez, 1986: 100; etc.) como el pilar de la economía Baja Californiana.

Con ello se pretendían objetivos similares a los ya contemplados en el análisis de BCS, todos ellos traducidos en otorgar incentivos considerables a la economía en las distintas ramas, que se traducían en exenciones fiscales en artículos y maquinaria de importación.

Para 1937 los perímetros libres de BC pasan a conformarse en zonas libres, representando una alternativa considerable para el desarrollo económico. Con ello se origina un repunte en los principales sectores de la economía debido que se podía utilizar maquinaria, equipo, e insumos necesarios para la producción, que no se podían adquirir en el interior del país por la incipiante comunicación.

Durante las décadas 40's y 50's se experimentaron cambios sustanciales en la estructura económica de la región fronteriza

de BC. El sector agrícola tuvo un incremento medido a precios corrientes de 21,928 en 1930; 22,461 en 1940; 781,529 en 1950; y 886,389 durante 1960.

Por su parte el desarrollo industrial creció paralelamente con el desarrollo agrícola y el pesquero, de tal forma que paso de 94 establecimientos localizados en 1930 a 1,366 ubicados en 1960. La mayoría industrias despepitadoras de algodón, y productoras de fertilizantes e insecticidas. El resto estaba compuesto por la industria alimenticia, representada por empacadoras y enlatadoras de productos marinos.

El sector comercial y de servicios, durante este período al igual que como sucedió en la ciduad de La Paz, se vió fuertemente favorecido por la implementación del régimen de zona libre que permitía a los turistas la adquisición de mercancías que no podían adquirir en sus lugares de origen, lo que incrementó la afluencia turística. De 620 establecimientos comerciales localizados en 1940; se pasó a 3400 en 1955. Dados estos resultados la actividad económica de la entidad se empiezó a apoyar más en este tipo de actividad.

Sin embargo, a pesar de este repunte en la economía, durante estos períodos se suscitó un gran crecimiento poblacional ocasionado en gran medida por el programa de braceros (ver capítulo dos) que el gobierno mexicano dió por terminado en 1964. Esto trajo aparejados problemas de desempleo, vivienda y escasez de servicios públicos, por lo que el gobierno mexicano adoptó medidas que aparentemente contribuirían a aminorar la

problemática por la cual atravesaba la frontera norte, siendo el primero el PRONAF y los posteriores programas de industrialización y comercialización.

El PRONAF, tenía objetivos fundamentales del orden económico, cultural, y urbano, sobre todo en aquellas ciudades con mayor atraso socio-económico y mayor afluencia turística, principalmente extranjera. En casos como el de Tijuana, que se construyeron y remodelaron las garitas internacionales, así como la realización de importantes obras de infraestructura urbana y posteriormente la creación de obras de comunicación con el resto del país.

En 1965 surge el programa de industrialización fronteriza, mismo que a presentado ciertas variaciones legales en el curso de su desarrollo, pero éste básicamente consiste en la instalación de plantas maquiladoras a lo largo de la frontera. Donde estas empresas podían importar maquinaria y equipo libre de impuestos, así como materias primas.

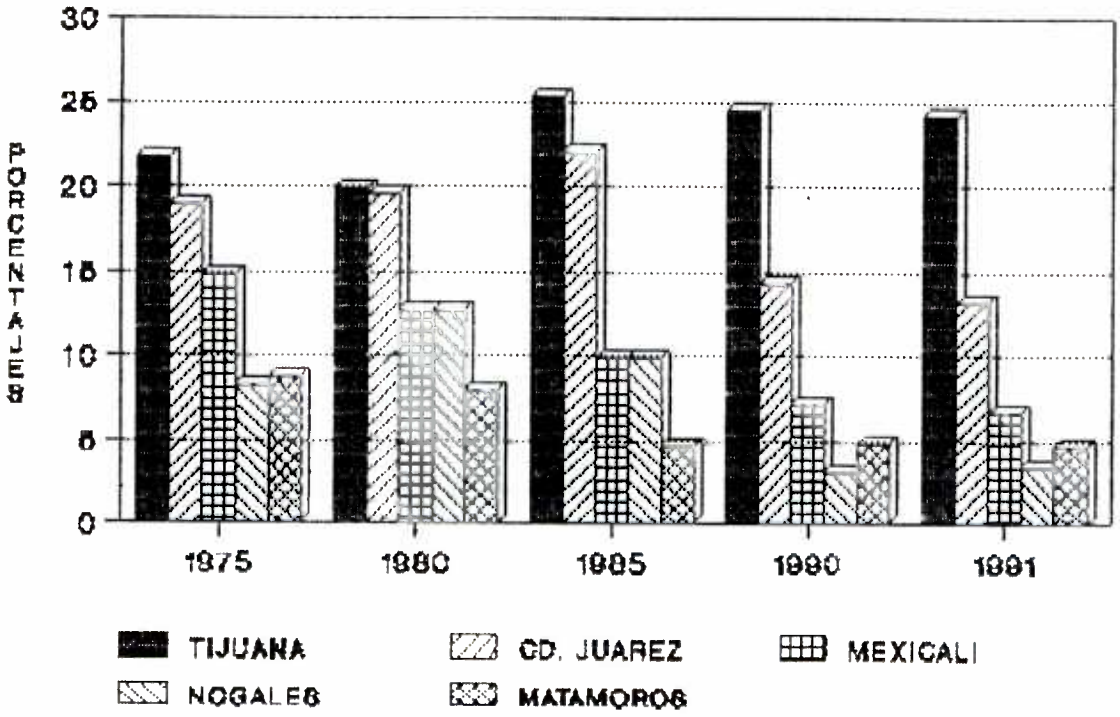
A este programa se le fijaron objetivos tales como: Creación de empleos y mejores niveles de vida; Incremento de insumos nacionales en la operación de dichas plantas, generación de divisas y con ello reducción del deficit comercial, entre otros.

### 3.2.1 TIJUANA: PRIMERA CIUDAD MEXICANA MAQUILADORA.

Como ya se mencionó, la concentración de maquiladoras tradicionalmente se ha orientado hacia las ciudades de la franja fronteriza del norte del pais, y Tijuana fué la primera ciudad

mexicana donde se establecieron las maquiladoras, y que después presentaron un ritmo constante de crecimiento -tal como lo muestra la gráfica que se presenta a continuación-.

**COMPOSICION PORCENTUAL DE PLANTAS MAQUILADORAS POR MUNICIPIOS**




Al parecer esto sucedió debido a que para los inversionistas norteamericanos esta ciudad proporcionaba factores tales como: 1) La cercanía geográfica con San Diego, localidad del complejo industrial del sur de California; 2) abundante oferta de trabajo barata; 3) alta productividad; 4) recursos energéticos a un bajo costo; 5) facilidades legales y aduanales;

6) condiciones de paz política y por ende paz laboral; 7) incentivos fiscales (Carrillo 1985). Además de la existencia de infraestructura mínima para el establecimiento de empresas maquiladoras.

A estas ventajas otorgadas localmente, se unen las que se estaban sucediendo en política nacional, como la devaluación de la moneda mexicana. Elementos que en conjunto convirtieron a Tijuana en la localidad idónea para deslocalizar el proceso productivo de este tipo de empresas.

Durante los años setentas estas eran en su mayoría industrias maduras, es decir, aquellas que operaban con altas tasas de capital y que usan trabajo poco calificado y barato, en procesos rutinarios y largos; que se organizan en corporaciones que crecientemente manufacturan múltiples productos en muchas plantas subsidiarias en diversas localizaciones, y tienen las más bajas tasas nacionales de crecimiento (Alegria 1991). Estas empresas orientan su localización hacia la fuerza de trabajo con más bajos salarios o hacia el mercado. En este grupo están incluídas las industrias textil, electrónica, muebles, juguetes y otras ligeras.

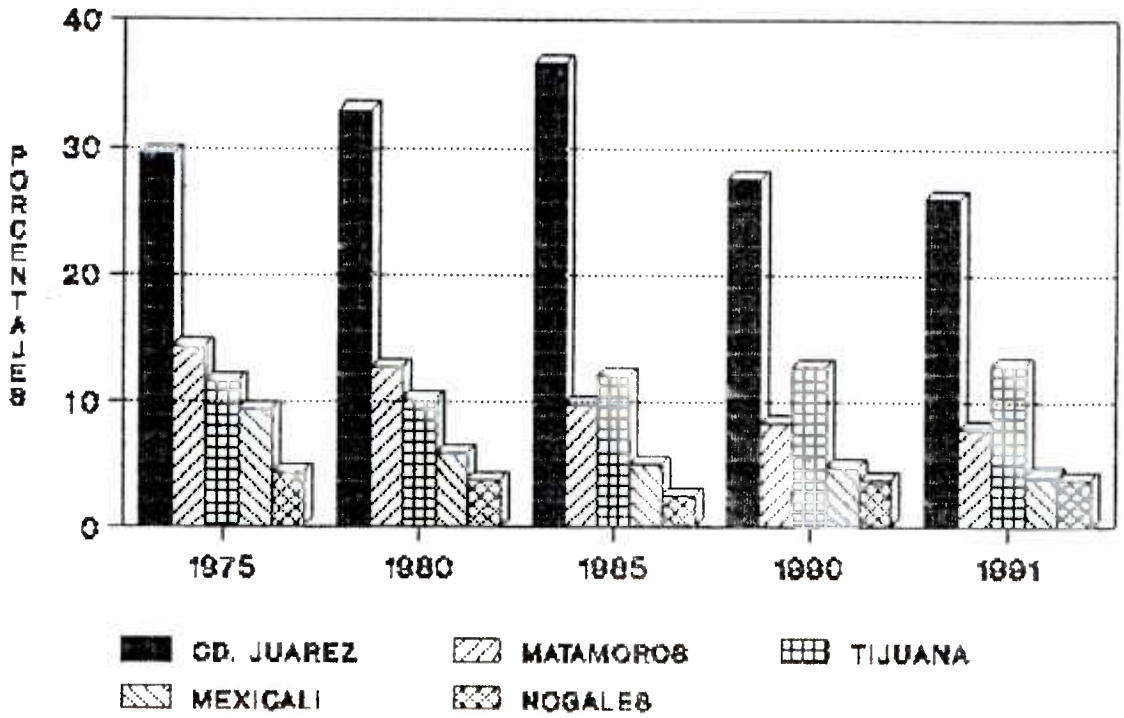
Posteriormente en los años ochenta, predominan las industrias eléctrica y electrónica las cuales son intensas en innovaciones y crecimiento y necesitan tanto del trabajo calificado como del no calificado.

* Un cambio significativo en la presente década (80's), dentro del desarrollo de la IME, es la creciente presencia de plantas de alta tecnologia. La visión de las maquiladoras como plantas de montaje que utilizan exclusivamente mano de obra intensiva y barata, no es tan exacta actualmente. La creciente introducción de plantas electrónicas y de autopartes, y de innovaciones tecnológicas en

> otras plantas ya establecidas ha traido consigo un cierto cambio en el rango de importancia de las actividades, en el tipo de tecnologia puesta en práctica y en las formas de organización en el trabajo "(Carrillo, 1989).

Sin embargo a pesar de los anteriores factores, la ciudad de Tijuana no tiene primacia en cuanto al personal ocupado, esto quiere decir que el promedio de empleados por planta es menor, y que el tamaño de plantas que operan en Tijuana son menores a las de ciudad Juárez. Aunque con menor número de personal ocupado, ha presentado un crecimiento estable, con una breve caída en 1980, a diferencia de ciudad Juárez que presenta un importante número de empleos generados, pero con fluctuaciones fuertes, lo cual indica posible desempleo en la región.

COMPOSICION PORCENTUAL DEL EMPLEO EN MAQUILADORAS POR MCPIOS.SELECCIONADOS



# CAPITULO IV

## ANALISIS COMPARATIVO DE DOS REGIONES CON LOCALIZACION DE TIPO MAQUILADOR.

## EL CASO DE LAS CIUDADES DE TIJUANA Y LA PAZ.

Este capítulo tiene como objetivo principal, realizar un análisis comparativo de los factores de localización presentes en la toma de decisiones gerenciales para la instalación de plantas maquiladoras en las ciudades de Tijuana en Baja California, y La Paz en Baja California Sur.

Para la realización de este estudio comparativo de los factores de localización, se tuvieron en cuenta tanto los presentes a nivel regional como internacional. Así como los enunciados en planteamientos teóricos relevantes sobre la localización industrial, con el fin de identificar de manera integral los factores atípicos y típicos que operan en la instalación de maquiladoras en BCS, específicamente en la ciudad de La Paz.

Como ya se dijo en los capítulos anteriores, entenderemos por factores atípicos, a aquellos factores cuyo comportamiento no ha sido considerado por los diferentes teóricos analizados, y que en los distinto análisis empíricos sobre localización de tipo maquilador, no hayan sido retomados dada su ausencia o poca frecuencia en esos procesos de localización.

### METODOLOGIA

Para la realización de este estudio comparativo se diseñó un

cuestionario para gerentes de industrias maquiladoras, que se basó en gran medida en el instrumento aplicado por el Dr. Gustavo Garza en la investigación: "Desconcentración espacial, tecnología y localización industrial en México. El conjunto de Parques y Ciudades Industriales 1953-1988".

A este cuestionario se le añadieron variables derivadas de la revisión teórica, y de algunos trabajos empíricos sobre localización, que de alguna manera permitieron rescatar aquellos factores considerados como tradicionales en el proceso de localización de la industria maquiladora. De esta forma, quedó constituído en tres grandes apartados distribuídos en:

I) DATOS GENERALES DE LA EMPRESA,

II) LOCALIZACION INDUSTRIAL,

III) DETERMINANTES DE LOCALIZACION.

En el primer apartado se contempló abordar elementos generales de identificación tales como; nombre de la empresa, actividad, rama, fecha de inicio de operaciones, destino y tipo de producto, así como origen de los insumos.

El segundo rubro se dividió en cuatro subtemas relacionados con la problemática del transporte para insumos y productos; las características de la mano de obra; los salarios, y los factores relacionados con el mercado.

En el último apartado se consideraron factores referidos a los determinantes de localización. Para ello se elaboró una tipología de factores que conceptualizamos como tradicionales, y que tuvieron su base en la revisión teórica y trabajos empíricos

contemplados durante el desarrollo de este trabajo. En él se englobaron los factores relacionados con incentivos, apoyos fiscales, crediticios, y gubernamentales. Además se contempló lo relacionado con la infraestructura industrial. Se finalizó con preguntas relacionadas con los factores que considerados como más relevantes por los gerentes para instalar la planta, así como los factores evaluados como atractivos para la localización de otras empresas en las entidades correspondientes. Para ello se incluyó un conjunto de veinte factores que mencionaremos a continuación:

FACTORES DE LOCALIZACION.

1.- Disponibilidad adecuada de insumos.
2.- Calidad en los insumos.
3.- Costo razonable de insumos.
4.- Disponibilidad de mano de obra en general.
5.- Mano de obra calificada.
6.- Costo razonable de la mano de obra en general.
7.- Relaciones obrero-patronales armoniosas.
8.- Posibilidades de ampliación
9.- Condiciones de competencia.
10.- Redes y medios de transporte adecuados.
11.- Costo razonable de transporte de insumos.
12.- Costo razonable de transporte de productos.
13.- Infraestructura industrial adecuada.
14.- Costo razonable de servicios.
15.- Apoyo gubernamental.
16.- Servicios de banca eficientes.
17.- Condiciones de vida atractivas.
18.- Costo razonable del nivel de vida.
19.- Preferencias personales del dueño.
20.- Localización de los mercados de abasto.

El cuestionario elaborado fue piloteado en plantas maquiladoras en la ciudad de Tijuana antes de su aplicación total, lo cual contribuyó a detectar las deficiencias que el custionario presentaba. De esta manera se conformó un cuestionario de localización industrial de tipo maquilador en el

que se consideraron variables tales como el tipo de actividad, fecha de inicio de opeaciones, tipo y destino del producto, sistema de abastecimiento de las plantas, orígen del capital y de los insumos, transportación, características de la mano de obra, salarios, mercado, determinantes de localización tales como preferencias de ubicación de la planta en el territorio nacional, tipo de apoyo financiero para su instalación, y una valoración última sobre la instalación de la planta en la ciudad en la que actualmente se situaban (ver anexo 1).

Este cuestionario se aplicó a los gerentes de todas las plantas maquiladoras ubicadas en la ciudad de La Paz, para lo cual se elaboró y verificó un censo de las mismas, lo que nos permitió evaluar en forma real las condiciones bajo las cuales se pretende realizar el denominado "Proyecto maquilador en BCS", tan mencionado por el gobierno del estado.

A partir de los resultados obtenidos en la ciudad de La Paz, en un período de aplicación de tres semanas, se llevó a cabo la aplicación del mismo en algunas plantas maquiladoras textiles ubicadas en la ciudad de Tijuana, dado que era la rama más representativa en La Paz,[18], tomando como criterio principal el número de empleados[19] y la rama.

Bajo esta lógica se seleccionaron cinco industrias: Una

---

[18] Auxiliándonos del directorio de maquiladoras en Tijuana, utilizado en el proyecto de rotación de personal, por las investigadoras de EL COLEF, Rocio Barajas y Maritza Sotomayor

[19] Debido a que lo que está en estudio es la comparación entre factores localizacionales tradionales y atípicos, no fué necesario la aplicaión de métodos estadísticos para obtener la muestra. Sobre todo si consideramos que no está en tela de juicio la calidad de Tijuana como ciudad de tradición ma(xiladora.

conceptualizada como pequeña, con un rango de veinte a ochenta trabajadores; una mediana que empleaba de ochenta a ciento cuarenta trabajadores; una grande con una proporción de ciento cuarenta a doscientos trabajadores, y por último, dos grandes industrias que empleaban de doscientos a doscientos sesenta trabajadores. El tiempo de levantamiento en el caso de esta ciud<x fue de aproximadamente dos semanas. Obteniéndose los siguientes resultados.

## 4.1 FACTORES DE LOCALIZACION EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS DE TIJUANA Y LA PAZ.

**Resultado de las entrevistas aplicadas en la ciudad de La Paz BCS.**

### 4.1.1. Origen y características generales de las plantas.

En la ciudad de La Paz se encuentran localizadas un total de catorce industrias maquiladoras: tres de la rama electrónica, siete textiles y cuatro en ramas diversas.

De esta forma, el total de las plantas electrónicas así como una textil son de capital extranjero, y operan bajo un régimen de subcontratación, el resto de las textiles así como las cuatro ubicadas en otras ramas, son de capital nacional y operan como abastecedores directos.

Las plantas electrónicas iniciaron sus operaciones entre 1973 y 1986. Específicamente la planta "Manufacturas y Ensambles de Baja California Sur" inició operaciones en 1973; y "Electrónica de San Antonio" que empezó a operar en 1978; "Sando

Industrial de México" en 1986.

Las dos primeras destinan la producción al extranjero en su totalidad, específicamente a la ciudad de Los Angeles, en California. Ellos ensamblan conectores y componentes electrónicos.

Por su parte, "Sando Industrial de México" en 1990 tuvo problemas de pasivos, los cuales logró saldar a través de un crédito otorgado por Nafinsa en 1991, argumentando su calidad de mediana empresa. Esta industria destina su producto al consumo nacional en un 100%, aún y cuando el origen de sus insumos es totalmente extranjero.

En lo que respecta a la rama textil existen siete empresas localizadas en la entidad, y llevan por nombre "Industria textil de La Paz"; "Maquiladora del Valle de Santo Domingo"; "Ensambles textiles Rossana"; "Manufacturas El Triunfo"; "Maquiladora de BCS", "Corona Industrial de México" y "Maquiladora de Ropa Intima".

- La planta "Industria textil de La Paz" inició actividades en 1987, y realiza operaciones de subensamble para la maquiladora "Originales Alejandra", ubicada en la ciudad de Tijuana.

- "Maquiladora del valle de Santo Domingo" inició operaciones con capital social en junio de 1986[28], y actualmente maquila para la industria "Ensambles textiles Rossana", ubicada también en la ciudad de La Paz, y que empezó a operar en 1987 con

---

[28] Bajo el ya mencionado programa de arrendamiento industrial

apoyos del gobierno estatal, específicamente de la Secretaría de Desarrollo.

- "Manufacturas El Triunfo" se auxilió de un crédito refaccionario de mobiliario y equipo, otorgado por Nacional Financiera, iniciando actividades en 1991. Esta industria se ubica en la parte sur del municipio de La Paz.

Tanto la planta "Manufacturas El Triunfo", como "Ensambles textiles Rossana" y la maquiladora "del valle de Santo Domingo" -la cual le ensambla a las dos antes mencionadas- maquilan para el mismo cliente en Los Angeles, California.

- "Corona industrial", inició operaciones en 1989 y destina su producto al consumo final en nuestro país.

- "Maquiladora Textil de BCS" empezó a operar en 1988 y maquila productos para el consumo final, los que vende a una empresa extranjera localizada igualmente en Los Angeles.

- Por su parte "maquiladora de ropa íntima" opera para una matriz ubicada también en Los Angeles. Esta maquiladora es la más antigua de la rama, inició operaciones en abril de 1986, pero la característica más importante que presenta es su estabilidad financiera y laboral[21].

El origen de los insumos de todas las empresas descritas, es extranjero. De esta forma, el cuadro que a continuación presentamos nos muestra en forma resumida las características generales de las plantas textiles, que son más la importantes de la región..

---

[21] Este elemento fué aportado por la junta de conciliación y arbitraje.

| NOMBRE DE EMPRESA | P. OCUPADO | ANTIGUEDAD | DESTINO |
|---|---|---|---|
| Maquiladora de ropa intima S.A. | 190 | SEIS AÑOS | C. FINAL L.A. CALIF. |
| Maquiladora del Valle Sto. Domingo | 48 | SEIS AÑOS | ENSAMBLE LA PAZ, BCS |
| Ensambles textiles Rossana. S.A. | 77 | CINCO AÑOS | C. FINAL L.A. CALIF. |
| Manufacturas El Triunfo. | 54 | CINCO MESES | C. FINAL L.A. CALIF. |
| Industria textil de La Paz S.A. | 100 | CINCO AÑOS | ENSAMBLE TIJUANA B.C. |
| Maquiladora Textil Baja Sur S.A. | 147 | CINCO AÑOS | C. FINAL L.A. CALIF. |
| Corona industrial de México S.A. | 100 | TRES AÑOS | C. FINAL MEXICO |

Los elementos hasta aquí descritos aún y cuando no nos muestran alguna lógica o patrón de localización de estas industrias, nos empieza a mostrar lo atípico del proyecto maquilador en BCS.

En primer lugar, tal como lo muestra el cuadro, existen tres industrias que presentan características que no encontramos ni en la lógica tradicional de localización, ni en el régimen maquilador que sustenta su operación en México.

Tales son los casos de "Maquiladora del Valle de Santo

Domingo" , "industria textil de La Paz" y "Corona Industrial de México".

Las dos primeras a pesar de estar registradas en SECOFI bajo el mencionado régimen, están siendo a su vez subcontratadas por maquiladores de capital nacional. Lo cual muestra que las prerrogativas gubernamentales, y posiblemente, lo devaluado de la fuerza de trabajo les permite hacer este tipo de operaciones.

Por otro lado la tercera de las maquiladoras mencionadas, "Corona Industrial de Mexico" está destinando el 100% de producción al mercado nacional oponiéndose notablemente a los planteamiento legales del régimen maquilador. Si recordamos, este decreto establece como condición para poder importar temporalmente materias primas, maquinaria y equipo, así como partes y componente etc, que se dediquen a los fines de la maquila, y que garanticen que saldrán al extranjero una vez concluído el plazo.

El decreto emitido el 8 de agosto de 1983, lo que autoriza para las áreas de menor desarrollo como BCS, es un proporción menor del 15% de incorporación de valor agregado. Lo anterior es con le objetivo de promover el desarrollo regional. Lo que no autoriza es que se puedan vender estos productos maquilados en el interior del país, mucho menos en la escala en la que lo hace esta maquiladora.

El saldo que podríamos rescatar como "positivo", es el de la maquiladora ubicada la localidad de El Triunfo, y esto es exclusivo dado el contexto socio-económico de la región. Donde la

maquiladora a corto plazo representa la única alternativa de empleo debido a que la fuente de empleo tradicional,la minería, esta ahora en crisis.

Sin embargo hasta ahora no podemos decir que los efectos en el empleo, objetivo primordial para el que fue incentivada la maquiladora, sea realmente un logro reprentativo en la entidad a pesar de la poca densidad de población que esta poseea.

Por último, y un elemento de suma importancia que nos muestran estos resultados es el referido a la fecha de ubicación de todas las maquiladoras textiles, y es que corresponden a un período de seis años que conincide con la fecha posterior al surgimiento del Programa de Arrendamiento Industrial del gobierno del estado ( Vease capítulo dos ) que no tuvo éxito y que supuestamente ya concluyó. Sin embargo, el que la mayoría de las maquiladoras ubicadas en la ciudad de La Paz hayan solicitado apoyos del gobierno estatal, nos muestra que el origen de estas industrias no es más que una extensión del llamado programa de arrendamiento, solo que con otras modalidades, entre ellas sobresale que ya nos son de capital social sino privado, pero siguen siendo un proyecto sostenido por el gobierno estatal.

Con estos planteamientos finalizamos el apartado uno reiterando lo atípico del proyecto maquilador en BCS.

Toca ahora rescatar la segunda parte del cuestionario, referida al rubro que se denominó localización industrial, fortaleciendo con ello el analisis.

## 4.1.2 LOCALIZACION INDUSTRIAL

Como se recordará, el segundo apartado corresponde a los factores generales en el transporte de insumos y productos, y respondieron lo siguiente:

- El medio de transporte para distribuir sus productos, en la mayoría de los casos es propio, lo cual implica que no requieren de éste de manera subsidiada o por arrendamiento para realizar sus operaciones. Sin embargo, en tres plantas se consideró este elemento como su principal problemática dados los altos costos que éste representa.

- Los trámites legales y de importación, los consideran como una de las principales problemáticas debido a que contribuyen a que sus operaciones no se lleven a cabo oportunamente.

- En lo que respecta al personal ocupado[22], en los últimos cuatro años sólo una maquiladora presentó variación negativa, mientras las demás sostuvieron un incremento en el empleo (crecimiento porcentual). Argumentando como causa principal el incremento en la demanda de sus productos por parte de sus clientes. Cabe aclarar que esta mano de obra en su mayoría procede de la localidad, por lo cual no ha generado hasta ahora, importantes procesos migratorios hacia este tipo de actividad.

En términos generales, los gerentes declararon no tener

---

[22] Es importante mencionar, que para el caso de este factor, no se obtuvieron respuestas que pudieran ser consideradas en el trabajo, por tal motivo no fue posible tomarlas en cuesta.

problemas con el tipo de fuerza de trabajo que emplean. Sólo una declaró que había escasez de personal calificado, lo cual se refleja de manera indirecta en las altas tasas de rotación de personal obrero que ésta presenta, respecto al resto de las plantas de la región.

### 4.1.3 DETERMINANTES DE LOCALIZACION

Siguiendo la lógica del cuestionario, corresponde ahora rescatar las respuestas al apartado tres, y la consideración de los factores más relevantes para la localización. Estos últimos fueron rescatados en términos muy generales, debido a que en esta parte del trabajo se introdujeron específicamente los determinantes para la decisión de localización, los que no fueron contestados de manera homogénea en algunos casos, mismos que serán analizados más detalladamente en el análisis comparativo.

En cuanto a la consideración de otras alternativas de ubicación, solo dos gerentes de las plantas de la rama textil consideraron otra alternativa: 1) La de capital extranjero consideró a la ciudad de Tijuana; 2)"Maquiladora Textil de La Paz", consideró la ciudad de Puebla como una posible alternativa de localización.

Respecto a la infraestuctura industrial, según los resultados de la encuesta, ésta no se puede considerar un elemento compensador de la lejanía de los mercados y los insumos, ya que en general, si bien existe disponibilidad de espacio para la creación de aquella, en realidad los servicios son altamente insuficientes existiendo lugares donde hay una ausencia total de

los mismos, como son los casos del servicio de agua, servicios médicos y medio de transporte público para los empleados - este último considerado muy caro -, factores que son vitales si se pretende que las maquiladoras se deslocalicen de zonas del interior de la ciudad a los parques industriales ubicados en el puerto de Pichilingue y en la carretera a Los Planes.

Es por ello que todos los gerentes coinciden en la necesidad de carreteras más eficientes. (Veáse mapa carretero en anexo dos)

En síntesis, desde la perspectiva de los gerentes de estas maquiladoras, la decisión principal de seguir operando en la Paz, responde principalmente a la existencia de una gran cantidad de mano de obra cautiva.

De tal forma que aún y cuando los dueños de estas empresas consideran al factor conceptualizado como disponibilidad, costo y calidad de mano de obra, como el factor principal de localización que permitió su instalación en la ciudad de La Paz, es importante el peso que le dan al factor situación sindical conciliatoria[23]. En su mayoría estas empresas recomendarían la instalación de plantas en la ciudad de La Paz por la tranquilidad laboral y disponibilidad de mano de obra.

Por último, es relevante mencionar que todas las maquiladoras se encuentran heterogenéamente distribuídas en el municipio, es decir, no existe ningún patrón espacial de localización en corredores o áreas industriales específicas, como

---

[23] Recordemos las postura del gobernador Alberto Alvarado ante los sindicatos de Ardemi y confecciones de La Paz, maquiladoras.

en el caso de la ciudad de Tijuana, que tienden a ubicarse en la zona de la Mesa y camino a la carretera a Tecate.

Resultado de las entrevistas en la ciudad de Tijuana.

**4.1.4. Origen y características generales de las plantas.**

Respecto a las industrias maquiladoras ubicadas en Tijuana y seleccionadas para este estudio, todas destinan sus productos al consumo final. En su mayoría abastecen a empresas extranjeras, solo "Industrias Castor S.A. de C.V.", que inicio operaciones desde mayo de 1963, destina un sesenta por ciento de sus productos al consumo final, y un cuarenta por ciento al consumo extranjero. Por su parte el origen de sus insumos esta segmentado de tal forma que un cincuenta por ciento son extranjeros al igual que nacionales.

En opinión de los gerentes de las empresas seleccionadas, estas industrias no consideraron otra alternativa de ubicación más alla de la de la ciudad de Tijuana.

4.1.5 LOCALIZACION INDUSTRIAL

Respecto a el medio que utilizan para transportar sus productos, es rentado. Considerando en su mayoría, que no tiene dificultad para transportar ni sus insumos ni sus productos ya terminados, a excepción de la industria que destina parte de su producción al consumo nacional, que considera como problemática principal las condiciones en las cuales se encuentran las carreteras al interior del país. En este caso podríamos aproximar que estas maquiladoras podrían ser englobadas dentro del enfoque

neoclásico, ya que consideran como determinantes los factores referidos a la proximidad geográfica con los insumos y el mercado.

En lo que se refiere a la mano de obra, "Industrias Castor S.A. de C.V" junto con "Salman Industrias" presentan variación negativa en su empleo, planteando como causas principales factores de planeación y organización de la empresa.

En su mayoría la mano de obra empleada por estas empresas proviene de otros estados del país, principalmente de Sinaloa. Declarando también que no tienen problemas relacionados con la mano de obra, sin embargo plantean un 20% en la rotación de personal obrero.

En esta ciudad declararon no haber solicitado ningún apoyo a instituciones bancarias ni órganos de gobierno. Siendo las ventas generadas internamente las que satisfacen sus necesidades de capital.

Por su parte consideran buena la infraestructura industrial, tales como servicio de energía, autopistas, comunicaciones, sistema de telecomunicaciones, parques industriales y servicios en general, aprovechando con ello las economías urbanas y de aglomeración. Todo esto dentro de la lógica neoclásica tradicional de localización.

Entre los motivos principales para instalarse en Tijuana fueron la disponibilidad, costo y calidad de los insumos, sin dejar de lado la ubicación geográfica tan favorable con respecto a E.U, además de las facilidades de transporte y comunicación.

Al respecto no es necesario un análisis mas detallado debido a que hasta aquí nos muestra claramente la lógica tradicional de localización.

Una vez descrito que sucede a grades rasgos con la localización de tipo maquilador en ambs entidades, toca ahora la realización del análisis comparativo.

## 4.2 ANALISIS COMPARATIVO DE LOCALIZACION DE LAS CIUDADES DE TIJUANA Y LA PAZ.

Para rescatar los factores que desde la perspectiva de los gerentes determinaron la localización de plantas maquiladoras, tanto en el caso de La Paz como en el caso de la ciudad de Tijuana, se aplicó una pregunta referida a: ¿Qué factores se consideraron para instalar la planta en esta ciudad?, solicitando a los entrevistados calificar en una escala de -3 a 3 de un conjunto de veinte factores, siendo estos los arriba mencionados.

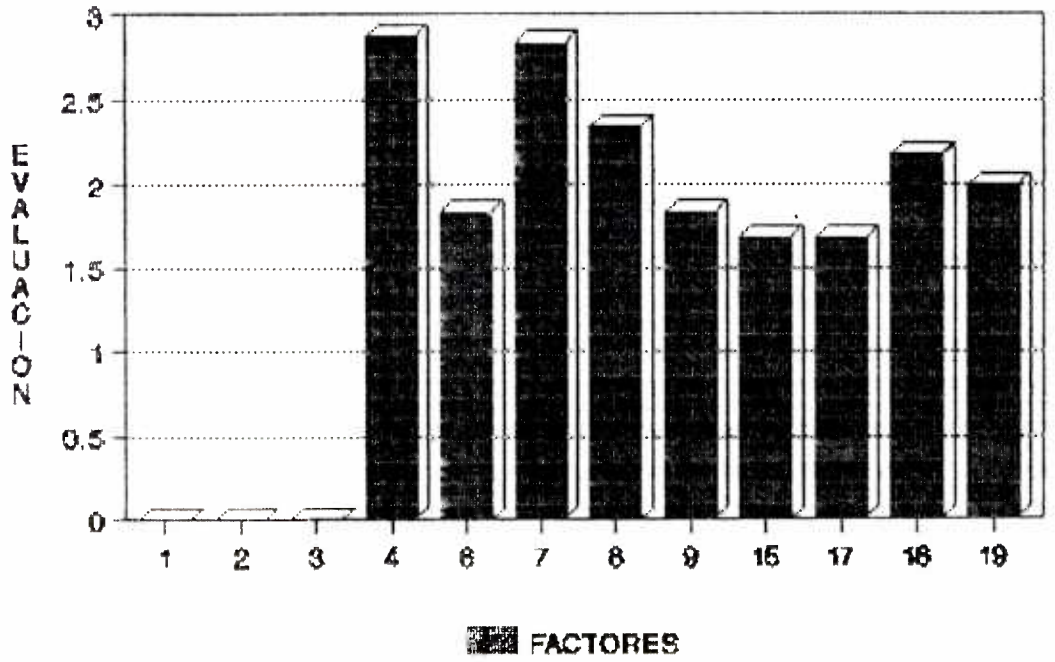
La justificación de retomar esta escala, fue en función de reconocer aquellos factores que obtenían calificación de cero como indiferentes, mientras que los valores positivos serían considerados como elementos a favor de la localización y los negativos como elementos importantes para la localización, pero considerados como deficientes en la localidad.

A partir de estos resultados, se procedió a obtener un promedio de cada una de las calificaciones obtenidas por los factores. Promedios en los cuales basaríamos nuestro análisis comparativo. Este criterio nos permitió rescatar los factores

considerados como principales para la localización, desde la perspectiva gerencial.

De esta forma, la gráfica que a continuación presentamos nos muestra el promedio de los factores de localización considerados

PONDERACION DE LOS FACTORES DE LOCALIZACION EN LA PAZ




Elaboración propia en base a entrevistas

FACTORES DE LOCALIZACION.

1.- Disponibilidad adecuada de insumos.
2.- Calidad en los insumos.
3.- Costo razonable de insumos.
4.- Disponibilidad de mano de obra en general.
5.- Mano de obra calificada.
6.- Costo razonable de la mano de obra en general.
7.- Relaciones obrero-patronales armoniosas.
8.- Posibilidades de ampliación
9.- Condiciones de competencia.
10.- Redes y medios de transporte adecuados.
11.- Costo razonable de transporte de insumos.
12.- Costo razonable de transporte de productos.
13.- Infraestructura industrial adecuada.
14.- Costo razonable de servicios.
15.- Apoyo gubernamental.
16.- Servicios de banca eficientes.
17.- Condiciones de vida atractivas.
18.- Costo razonable del nivel de vida.
19.- Preferencias personales del dueño.
20.- Localización de los mercados de abasto.

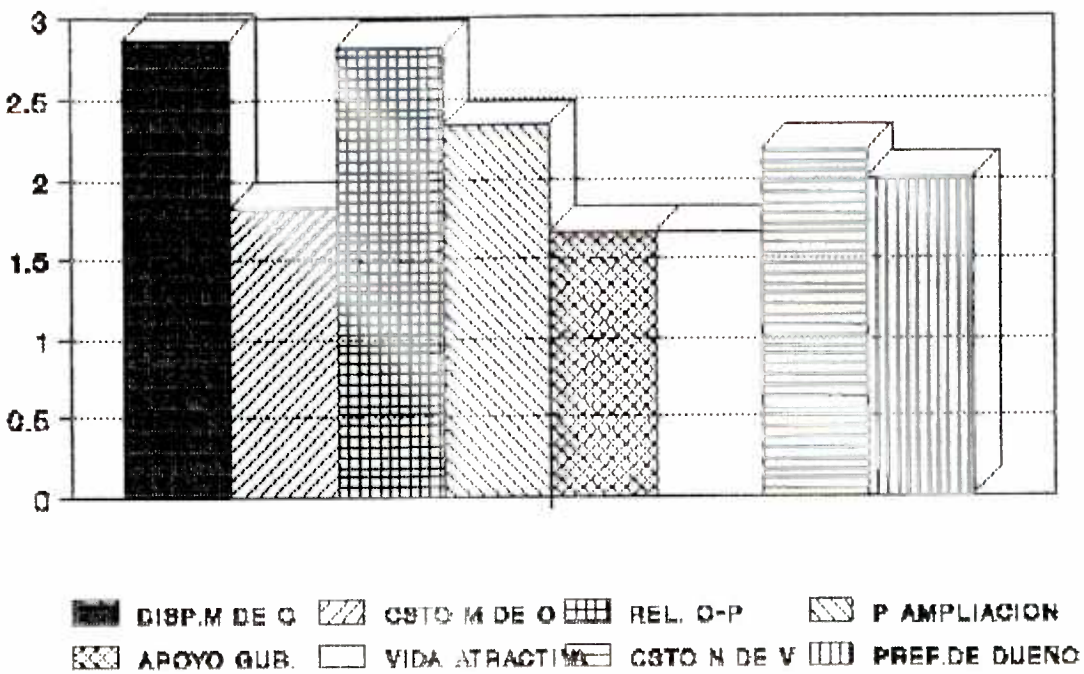
Es importante rescatar que para este caso no fueron considerados factores tales como: 5.- Mano de obra calificada; 10.- Redes y medios de transporte adecuados; 11.- Costo razonable de transporte de insumos; 12.- Costo razonable de transporte de productos; 13.- Infraestructura industrial adecuada; 14.- Costo razonable de servicios; y por último; 20.- Localización con los mercados de abasto. Lo anterior se debió a que sólo una parte de los entrevistados respondió a estas preguntas. Sin embargo quienes así lo hicieron dieron en promedio una calificación de -2 al factor número diez; y -1 al factor número trece. El primero referido a redes y medios de transporte adecuados y el segundo que contempla a la infraestructura industrial adecuada.

Por su parte, los factores: Uno, dos y tres, relacionados con disponibilidad, calidad y costo de los insumos respectivamente, obtuvieron una calificación de cero, lo cual implica, que los consideraron como indiferentes.

A partir de ello los resultados y la gráfica número uno, nos muestra al resto de los factores obtuvieron los siguientes valores en orden de importancia:

1) Disponibilidad de mano de obra en general.
2) Relaciones obrero-patronales armoniosas.
3) Posibilidades de ampliación.
4) Costo razonable del nivel de vida.
5) Preferencias personales del dueño.
6) Costo razonable de mano de obra en general.
7) Condiciones de competencia
8) Apoyo gubernamental
9) Condiciones de vida atractivas.
10) Disponibilidad adecuada de insumos.
11) Calidad en los insumos.
12) Costo razonable del transporte de productos.

## FACTORES DE LOCALIZACION CONSIDERADOS PARA INSTALACION DE IME EN LA PAZ

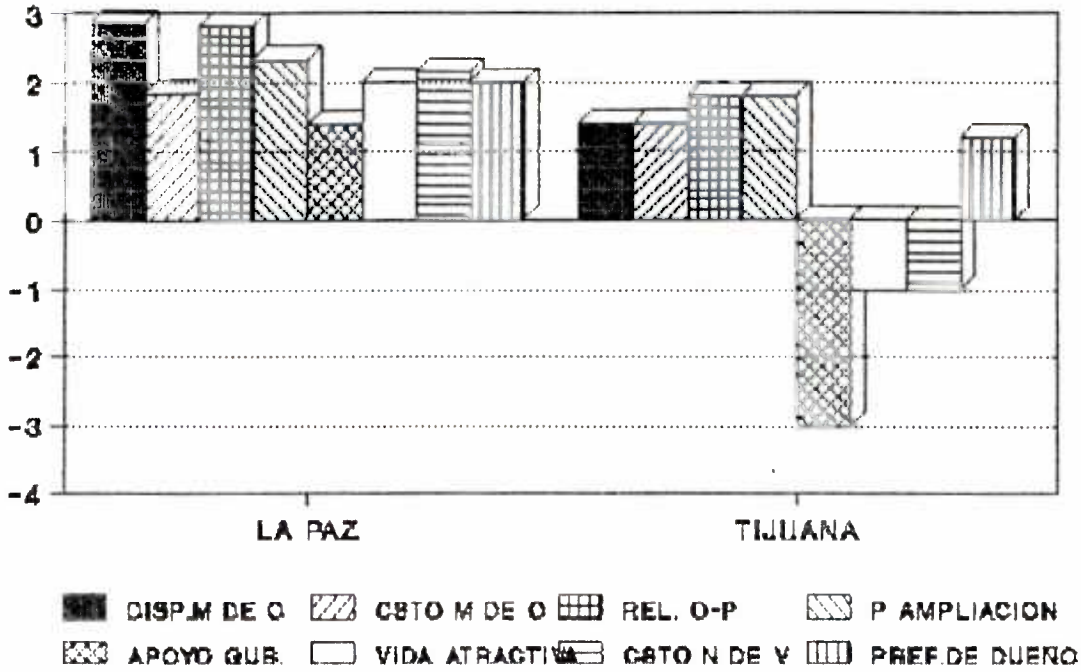



Elaboración propia en base a entrevistas

Así pués tal como lo muestra la gráfica numero dos, es el factor de "disponibilidad de mano de obra en general" (DISP. M de O) el que obtuvo la mayor calificación, con un promedio de 2.87. En orden de importancia, están las relaciones obrero-patronales armoniosas (REL O-P), con 2.83; posibilidades de ampliación (P. AMPLIACION), con 2.33; costo razonable del nivel de vida (CSTO N DE V), que obtuvo en promedio 2.17; preferencias del dueño (PREF. DE DUEÑO) con una calificación de 2; mientras que, al costo razonable de la mano de obra en general ( CSTO M DE O), y las

condiciones de competencia les correspondió un promedio de 1.83. Dentro de este grupo de factores considerados como importantes, tenemos también al apoyo gubernamental (APOYO GUB.) y las condiciones de vida atractivas (VIDA ATRAC.) con un promedio de 1.67

## COMPARACION DE FACTORES ENTRE CIUDADES EN ESTUDIOS (LA PAZ Y TIJUNA).




Elaboración propia en base a entrevistas

En lo que se refiere al factor disponibilidad de mano de obra en general, encontramos que en ambos caso fue considerado importante por los gerentes respectivos. Los valores obtenidos para este factor fueron los siguientes: En la ciudad de La Paz, este factor obtuvo una calificación de 2.87 en promedio, para el caso de Tijuana, este representó un promedio de 2.6.

El promedio del factor costo de mano de obra tuvo también una tendencia positiva en ambos casos. La importancia de los dos factores como determinantes para la localización, aparentemente son congruentes con la conceptualización de la teoría de la NDIT (Representada por Froebel) e internacionalización del capital

(Palloix) alejándonos de los planteamientos neoclásicos. Sin embargo, en este esquema local, al ser considerada igualmente importante para ambas regiones, estos dos factores no representan una ventaja comparativa, lo cual no da respuesta a la heterogeneidad interregional que existe en ambas.

El factor "relaciones obrero-patronales armoniosas", obtuvieron un valor de 2.80. Mientras que para el caso de Tijuana, el mismo factor presenta 1.4 en promedio. Los gerentes de estás maquiladoras consideraron otros cinco factores como más importantes. Pero el hecho de que no sea considerado como negativo, aparentemente nos muestra cierta homogeneización en ambas regiones, y por lo tanto, este factor que es considerado también importante por los teóricos arriba mencionados, limita la utilización de estas perspectivas teóricas para el análisi de este tipo de localizaciones desde la pespectiva regional.

En lo que respecta a los factores tales como: las posibilidades de ampliación, y preferencias del dueño, son factores que se consideran como positivos también para la localización de estas industrias.

En cuanto al factor apoyo gubernamental, es el que muestra un contraste mayor en su calificación. Los valores obtenidos fueron de 1.6 para el caso de La Paz y de -3 para el caso de Tijuana. Esta respuesta se toma con reservas para el caso de gerentes de las maquiladoras ubicadas en la ciudad de Tijuana, ya que si bien respondieron que no tenían apoyo, por parte del gobierno, históricamente se les ha dotado de infraestructura

urbana e industrial por las instancias oficiales, apoyando en cierta medida la generación de un proceso autosostenido. Mientras que en el caso de la ciudad de La Paz, el tipo de apoyo es principalmente financiero, lo cual nos muestra un proceso aparentemente sostenido por el gobierno de la entidad. Con el comportamiento de estos factores podriamos concluir que las maquiladoras ubicadas en la ciudad de La Paz se salen aparentemente de toda lógica de localización industrial, desde una perspectiva de mercado abierto e ingresando a una de ficción.

Por otro lado, los factores que muestran mayor heterogeneidad en su calificación son los referidos primeramente a las condiciones de competencia, que en el caso de Tijuana muestran un -0.20 en promedio, calificación homogénea tanto para el costo del nivel de vida, como para el factor referido a las condiciones de vida atractivas. Esto nos muestra la relevancia que tuvieron los factores conceptualizados como subjetivos por Richardson (1973), en el caso de la ciudad de La Paz son considerados como importantes para la localización, dejando con ello a un lado la supuesta racionalidad en la toma de decisiones.

En lo que se refiere estrictamente al caso de Tijuana -tal como lo muestra la gráfica 4-, los resultados arrojados fueron los siguientes: El primer factor, referido a la disponibilidad adecuada de insumos, obtuvo una calificación de 2 en promedio, el segundo, denominado calidad en los insumos presentó 2.6 en promedio, misma calificación que recibió el factor cuatro que corresponde a la disponibilidad de mano de obra en general; por

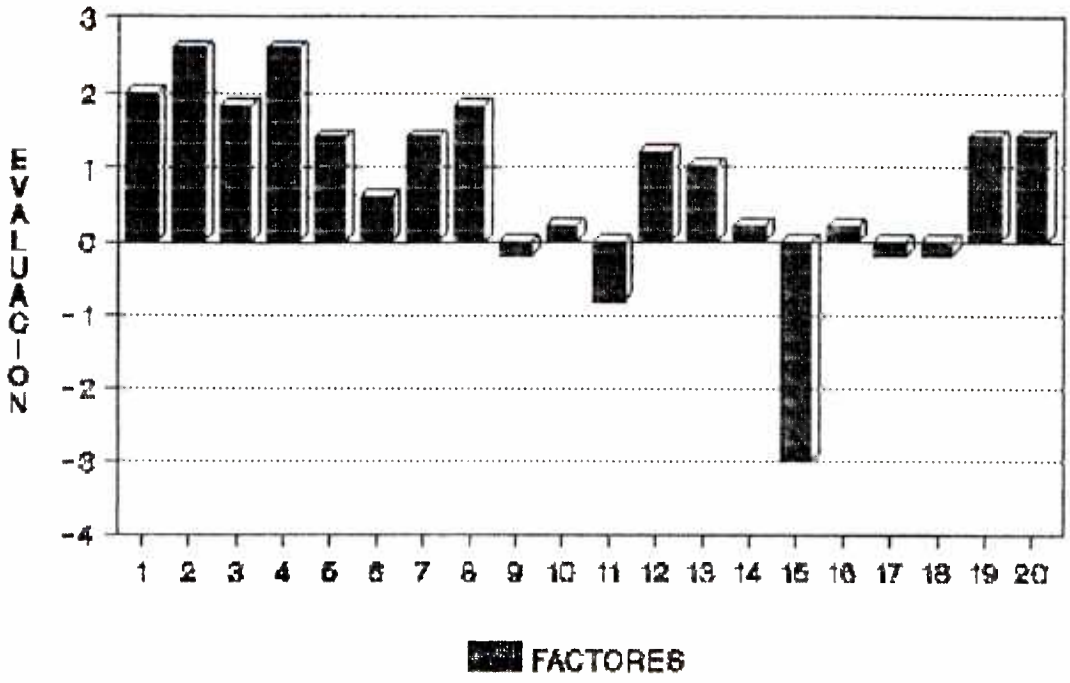
su parte, el costo razonable de insumos al igual que el rubro correspondiente a posibilidades de ampliación obtuvo 1.8 en promedio. Como vemos no es difícil rescatar la lógica tradicional de localización y que en el caso de Tijuana responde satisfactoriamente, tal como los muestran los resultados de minimización de costos de transporte y disponibilidad de insumos.

Con 1.4 fueron calificados tanto la mano de obra calificada, como las preferencias del dueño, así como la localización de los mercados de abasto y las relaciones obrero-patronales armoniosas.

La infraestructura industrial fué considerada con un valor positivo de 1, sólo encima del costo razonable de la mano de obra en general(Ø.6Ø), redes y medios de transporte adecuados (Ø.24), costo razonable de servicios y servicios de banca eficientes (Ø.2Ø).

Los factores restantes fueron considerados como negativos, siendo el más significativo el referido a los apoyos gubernamentales que fué calificado con - 3. La calificación de - 1.2 obtenida por los costos de transporte de productos es también un factor importante a considerar al igual que el costo de transporte de insumos que presentó un resultado de -Ø.8Ø en promedio. Condiciones de competencia, condiciones de vida atractivas y costo razonable del nivel de vida fueron calificadas con -Ø.2Ø.

# PONDERACION DE FACTORES DE LOCALIZACION EN TIJUANA




Elaboración propia en base a entrevistas

FACTORES DE LOCALIZACION.

1.- Disponibilidad adecuada de insumos.
2.- Calidad en los insumos.
3.- Costo razonable de insumos.
4.- Disponibilidad de mano de obra en general.
5.- Mano de obra calificada.
6.- Costo razonable de la mano de obra en general.
7.- Relaciones obrero-patronales armoniosas.
8.- Posibilidades de ampliación
9.- Condiciones de competencia.
10.- Redes y medios de transporte adecuados.
11.- Costo razonable de transporte de insumos.
12.- Costo razonable de transporte de productos.
13.- Infraestructura industrial adecuada.
14.- Costo razonable de servicios.
15.- Apoyo gubernamental.
16.- Servicios de banca eficientes.
17.- Condiciones de vida atractivas.
18.- Costo razonable del nivel de vida.
19.- Preferencias personales del dueño.
20.- Localización de los mercados de abasto.

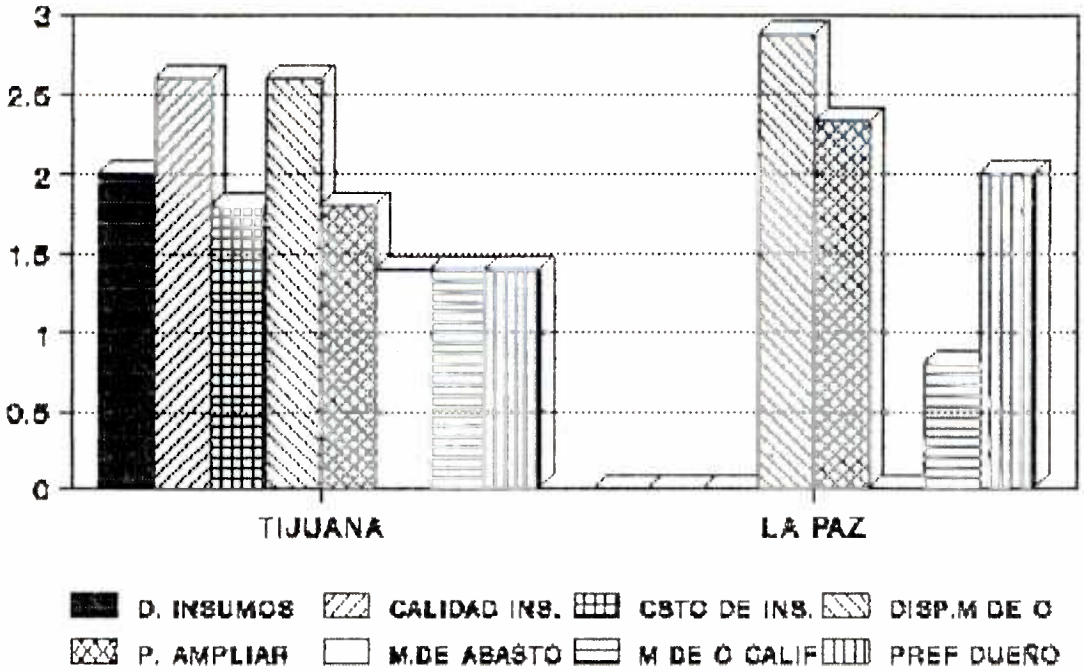
A partir de este desgloce de las calificaciones que se otorgaron a cada uno de los factores por los gerentes de las maquiladoras en Tijuana, procederemos a obtener los factores que dada su calificación pueden ser considerados como los más importantes para la decisión de localización .

De esta forma encontramos -tal como lo muestra la gráfica posterior- como los más importantes a los siguientes:

1) Disponibilidad de mano de obra en general (2.6);
2) Calidad de los insumos (2.6);
3) Calidad en los insumos (2);
4) Costo de los insumos (1.8);
5) Las posibilidades de ampliación (1.8);
6) Mano de obra calificada (1.4);
7) Relaciones obrero-patronales armoniosas (1.4);
8) Preferencias del dueño (1.4);
9) Localización de los mercados de abasto (1.4).

Los factores arriba enunciados, al compararlos con el comportamiento que los mismos tuvieron en el caso de la ciudad de La Paz denotan lo siguiente: En el caso de Tijuana los factores que tienen que ver con calidad, costo y disponibilidad de insumos presentan calificaciones relativamente altas, 2.6; 2 y 1.8 respectivamente. Factores que en el caso de La Paz obtuvieron cero puntos en promedio. El caso del factor veinte correspondiente al mercado de abasto, que en La Paz también obtuvo cero de calificación, en Tijuana este factor junto con el de mano de obra calificada, las preferencias del dueño y la localización con los mercados de abasto presentan 1.4 en promedio.(Veáse la gráfica a continuación).

## PRINCIPALES FACTORES DE LOCALIZACION EN TIJUANA Y SU RELACION CON LA PAZ




Elaboración propia en base a entrevistas

Los resultados expuesto, nos permiten la elaboración del siguiente cuadro donde compararemos los factores contemplados por las teorías, así como los privilegiados en la toma de decisiones. Mismos que serán analizados a continuación. Esto nos permitirá rescatar cuál de los planteamiento sustenta nuestra hipótesis.

COLEF BIBLIOTECA

PRINCIPALES FACTORES DE LOCALIZACION CONSIDERADOS EN TIJUANA Y LA PAZ.

| FACTORES | WEBER | LOSCH | H-O | FROEBEL | PALLOIX | VERNON | LA PAZ | TIJUANA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1)Disp. de insumos | X | X | X | | | X | 0 | 2 |
| 2)Cal.en los insumos | | | | | | | 0 | 2.6 |
| 3)Csto.insumos | X | X | X | | | X | 0 | 1.8 |
| 4)Disp mano de obra | X | X | X | X | X | X | 2.87 | 2.6 |
| 5)Mano de obra calif. | | | | | | | - | 1.4 |
| 6)Csto mano de obra | X | X | X | X | X | X | 1.83 | 0.8 |
| 7)Rel.obrero-patronales | | | | X | X | | 2.83 | 1.4 |
| 8)Pos. de ampliación. | | | | | | | 2.83 | 1.8 |
| 9)Cond. de competencia | | | X | | | | - | -0.2 |
| 10)Redes de transporte. | X | X | X | | | | - | 0.8 |
| 11)Csto transp.insumos | X | | X | | | | - | -0.8 |
| 12)Csto.transp.productos | X | | X | | | | - | -1.2 |
| 13)Infraestruc. industria | X | X | X | | | | - | 1 |
| 14)Csto de servicios | | X | X | | | | - | 0.2 |
| 15)Apoyo gubernamental | | X | X | | | | 1.4 | -3 |
| 16)Servicios de banca | | X | X | | | | - | 0.2 |
| 17)Vida atractiva. | | | | | | | 2 | -0.2 |
| 18)Csto.nivel de vida | | | | | | | 2.17 | -0.2 |
| 19)Preferencias del dueño | | | | | | | 2 | 1.4 |
| 20)Loc.mercados de abasto | X | X | X | | | | - | 1.4 |

1) Los insumos como un determinante para la localización

Así, el cuadro anterior nos muestra, primeramente la insignificancia para la decisión de localización que tuvieron los insumos en la ciudad de La Paz, mientras que en la ciudad de

PRINCIPALES FACTORES DE LOCALIZACION CONSIDERADOS EN TIJUANA Y LA PAZ.

| FACTORES | WEBER | LOSCH | H-O | FROEBEL | PALLOIX | VERNON | LA PAZ | TIJUANA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1)Disp. de insumos | X | X | X | | | X | 0 | 2 |
| 2)Cal.en los insumos | | | | | | | 0 | 2.6 |
| 3)Csto.insumos | X | X | X | | | X | 0 | 1.8 |
| 4)Disp mano de obra | X | X | X | X | X | X | 2.87 | 2.6 |
| 5)Mano de obra calif. | | | | | | | - | 1.4 |
| 6)Csto mano de obra | X | X | X | X | X | X | 1.83 | 0.8 |
| 7)Rel.obrero-patronales | | | | X | X | | 2.83 | 1.4 |
| 8)Pos. de ampliación. | | | | | | | 2.83 | 1.8 |
| 9)Cond. de competencia | | | X | | | | - | -0.2 |
| 10)Redes de transporte. | X | X | X | | | | - | 0.8 |
| 11)Csto transp.insumos | X | | X | | | | - | -0.8 |
| 12)Csto.transp.productos | X | | X | | | | - | -1.2 |
| 13)Infraestruc. industria | X | X | X | | | | - | 1 |
| 14)Csto de servicios | | X | X | | | | - | 0.2 |
| 15)Apoyo gubernamental | | X | X | | | | 1.4 | -3 |
| 16)Servicios de banca | | X | X | | | | - | 0.2 |
| 17)Vida atractiva. | | | | | | | 2 | -0.2 |
| 18)Csto.nivel de vida | | | | | | | 2.17 | -0.2 |
| 19)Preferencias del dueño | | | | | | | 2 | 1.4 |
| 20)Loc.mercados de abasto | X | X | X | | | | - | 1.4 |

1) Los insumos como un determinante para la localización

Así, el cuadro anterior nos muestra, primeramente la insignificancia para la decisión de localización que tuvieron los insumos en la ciudad de La Paz, mientras que en la ciudad de

Tijuana estos son considerados como de los más importantes para localizarse. En este contexto ubicamos a los planteamientos de Weber quien argumentaba que con el objeto de disminuir los costos de transporte, las empresas se ubicarán en aquel punto donde el costo del traslado de los insumos utilizados en el proceso productivo y el producto final sea el mínimo.

Algunos otros neoclásicos seguidores de estos planteamientos, argumentan que cuando el costo del traslado es mayor para las materias primas, la empresa tenderá a localizarse donde se producen, y si es mayor para el producto final tenderán a localizarse cerca del mercado, como en el caso de las maquiladoras fronterizas.

Sin embargo, en el caso de la ciudad de La Paz, las maquiladoras no se encuentran ubicadas cerca de los insumos, ni del mercado. Lo cual muestra que estos factores no se pueden considerar como determinantes para la localización de éstas, por lo tanto es importante, de acuerdo como lo plantean estos teóricos del equilibrio, analizar otros factores como los referidos a la mano de obra, con el objetivo de rescatar que tan importante es para la decisión de localización. Tal y como en sus inicios lo planteó la escuela de la Nueva División Internacional del Trabajo.

**2) La mano de obra, otro factor de localización importante.**

La preponderancia de los elementos asociados a este factor para la localización han sido analizados principalmente por los teóricos de la NDIT y los de la internacionalización del capital,

así como también por teóricos del equilibrio.

En este contexto tal como lo plantea el cuadro, aparentemente es el factor relacionado con la mano de obra el más importante para la decisión de localización, hasta aquí podríamos aventurarnos a plantear que las teorías, como la NDIT y la Internacionalización de Capital, dan respuesta a nuestro problema. La importancia de estos no es discutible en la decisión de localización en general. Sin embargo no podemos considerar el costo y disponibilidad de este factor como determinante básico, porque si así fuera y de acuerdo a los resultados obtenidos, habría más maquiladoras en emplazamientos que tienen regionalmente menores salarios. Es por ello que debemos considerar la existencia de otros factores que están determinando la heterogeneidad interregional de localización de tipo maquilador.

Por su parte, Weber y sus posteriores seguidores plantean que la influencia del factor trabajo en un emplazamiento geográfico dependerá del equilibrio entre el sitio del mínimo costo de transporte y el de mercados de salarios. Es decir, se introducen otros factores y no solo la fuerza de trabajo como determinante para la localización.

De tal forma que la mano de obra es un factor locacional importante solo si varía entre lugares, es decir se puede considerar como un factor de localización importante si existieran diferencias salariales regionales, además de ventajas comparativas complementarias.

Lo anterior se expresa claramente en que la influencia del factor trabajo en la distribución territorial de las empresas dependerá del equilibrio entre el lugar del menor costo de transporte, y la reducción de los salarios que se obtengan en otros sitios. La orientación de una empresa hacia las zonas de menores salarios dependerá del índice de costo de trabajo (salario medio por unidad de producto).(Weber, 1929).

Aparentemente y dada la preponderancia de los factores relacionados con la mano de obra en la ciudad de La Paz, podríamos concluir que fue importante para su emplazamiento. Sin embargo, no debemos dejar de lado los planteamientos weberianos de la relación de los costos de la mano de obra con el costo de transporte.

De aquí podemos concluir dos cosas importantes:

1) Al parecer, el costo de la mano de obra en la ciudad de La Paz es tan bajo que les permite compensar los altos costos de transporte que su emplazamiento representa. Esto lo puede reforzar el hecho de que exiten dos maquiladoras ubicadas en la entidad que están a su vez subcontradas por maquiladoras nacionales, que están localizadas en la misma ciudad de La Paz y otra por una ubicada en la ciudad de Tijuana.

2) Otro punto importante es que los maquiladores de Tijuana, también le otorgan una calificación positiva, y si a esto le agregamos que naturalmente los costos de transporte son menores en el caso de Tijuana que en el caso de La Paz, entonces en el caso de ésta última, existen aún otros factores que están

favoreciendo la localización. Una conclusión más acertada la tendremos cuando analicemos los demás factores.

3)Los costos de transporte y la infraestructura industrial

En lo que se refiere a los factores relacionados con el costo de transporte de insumos y productos, así como la infraestructura industrial, en el caso de la ciudad de La Paz, fueron despreciados debido a que los gerentes no respondieron a estas preguntas. Sin embargo, aún con esta ausencia, la evidencia nos muestra la ineficaz infraestructura industrial así como la falta de redes para transporte adecuados.

Sin embargo para el caso de Tijuana responden positivamente, aunque en menor jerarquía a lo que se refiere a medios de transporte adecuado, así como en lo referido a infraestructura industrial. Fue en los costos de transporte de insumos donde respondieron negativamente. A pesar de esta respuesta negativa dado el carácter de los insumos que utilizan estas plantas, el estar localizadas en la frontera les representa ventaja comparativa que los demas emplazamientos geográficos no poseen.

Sin embargo, y de acuerdo con Garza (1992, 272), la teoría de la localización industrial otorga al costo de transporte gran significación porque plasma la influencia del espacio en las decsiones localizacionales. En la realidad sin embargo, su influencia dependerá del nievel de tarifas y de la posibilidad de compensarlo con ahorros en otros renglones, tales como servicios profesionales, financieros, costo del terreno etc.

Es así como Richardson plantea que independientemente de su

denominación la concentración de las empresas en las ciudades, además de tener las economías de transferencia al minimizar costos de transporte y aprovechar la flexibilidad del mercado de trabajo, poseen el usufructo de una serie de servicios privados y públicos que permiten mayor eficiencia productiva. Estas economías de urbanización son fundamentales para atraer empresas. (Richardson:1977). Lo cual en alguna medida ocurre en Tijuana, pero no así en La Paz.

Esto lo podemos ver en la importancia, aunque mediana, de las redes de transporte adecuadas e infraestructura industrial en la localización en Tijuana, lo cual fortalece aún más las ventajas de los insumos, mano de obra barata y mercado.

4) Las economías de aglomeración

Por su parte el apoyo gubernamental es el que presenta la mayor heterogeniedad debido a que en al ciudad de La Paz lo consideran relevante, mientras para Tijuana lo consideran como un desincentivador de la localización.

Recordemos que los apoyos gubernamentales en la decisión de localización han sido contemplados tradicionalmente dentro de las economías de aglomeración, traducidos en apoyos en servicios públicos, incentivos fiscales, etc. Sin embargo los apoyos otorgados en la ciudad de La Paz no corresponden a esta lógica. De aquí lo atípico de la localización en la ciudad de La Paz.

Estos factores, junto con la infraestructura industrial y redes de transporte adecuado, como ya se mencionó, fueron conceptualizados por Weber como economías de aglomeración que

reducen costos del proceso de producción y distribución de mercancías.

Por otro lado, en los que se refiere al costo del nivel vida y condiciones de vida atractivas, en el caso de La Paz son consideradas como relevantes, en tanto en el caso de Tijuana, las consideran como negativas los cual no fue determinante para la localización.

Es importante analizar que estos factores no corresponden a una lógica racional para la localización, por lo tanto aún y cuando no han sido analizados por teóricos como un factor determinante para la localización, los resultados nos muestran que en el caso de la ciduad de La Paz, fueron considerados relevantes para la localización.

## 4.3 CONCLUSIONES AL CAPITULO.

En síntesis, y en base a esta comparación se rescató que los factores de localización de tipo maquilador ausentes y presentes en la ciudad de La Paz BCS son los siguientes:

1.- Es importante rescatar, tal como lo muestran los resultado de las entrevistas, que son los incentivos otorgados a los capitales nacionales maquiladores los que siguen sosteniendo el llamado "proyecto maquilador en BCS." Y no la lógica de localización relacionada con los factores regionales y los mercados internacionales, tal y como lo plantean los enfoque neoclásicos. Solo una empresas respondió no haber recibido apoyo

gubernamental, la de capital estadounidense.

Esta diferencia ha sido sustancial entre ambos procesos, ya que los maquiladores de Tijuana respondieron que existe una total ausencia de incentivos fiscales y crediticios por parte de las instancias de gobierno. Sin embargo, poseen una infraestructura urbana, e industrial adecuada[24], que de alguna manera garantizan las condiciones generales de la producción y con ello un proceso autosostenido.

2.- Esto lo podemos observar claramente en la total ausencia de estudios de factibilidad por parte de los maquiladores localizados de capital nacional, a diferencia de los de Tijuana.

3.- Es también importante resacatar cómo es que los factores relacionados con la disponibilidad, calidad y costo de los insumos, simplemente no son considerados por los gerentes de las maquiladoras de la ciudad de La Paz, mientras que en el caso de Tijuana, se encuentran dentro de los cinco factores más importantes de localización.

4.- Por otro lado, la disponibilidad de mano de obra es un factor relevante para ambas. Si embargo, la calificación tan similar que los gerentes le otorgaron en nuestro análisis, nos muestra que este factor considerado por algunas corrientes de análisis como la ventaja comparativa más importante para la decisión de localización de industrias maquiladoras, al considerarla de igualmente importante, no presenta tal ventaja al

---

[24] Que no hubieran sido posibles sin la adecuada canalizacion de recursos, que proporcionara las condiciones minimas para la reproducción.

interior de ambas regiones, por lo es un factor que no podemos considerar como determinante de localización interregional.

5.- En lo que se refiere a las relaciones "obreras-patronales armoniosa", también fueron consideradas como importante en el caso de La Paz. Sin embargo hay que realizar una lectura cuidadosa ya que no podemos plantear que este factor representa realmente una ventaja comparativa para su instalación, ya que al parecer el motivo principal por el cual se concluyó con el programa de arrendamiento industrial, fué precisamente que los sindicatos empezaron a generar al interior de las industrias. Ante lo cual el gobierno estatal optó por declararlas en quiebra, aparentemente porque esta situación empezaba a ser un riesgo para los objetivos futuros de convertir esta industria en una plataforma de exportación.

A este mismo factor, los estrevistados en Tijuana respondieron positivamente, respuesta que se toma con reservas debido a que también plantearon tener un promedio de 20% de rotación mensual.

6.- Otro punto de suma importancia que se encuentra presente en el estudio comparativo, específicamente en el caso de la ciudad de La Paz, nos muestra la relevancia que tuvieron los factores subjetivos en el proceso de toma de decisiones, como son las preferencias personales del dueño y las condiciones de vida atractivas que ofrece la región. Estos elementos fortalecen aún más lo atípico de la decisión de localización en la ciudad de La Paz.

# CONCLUSIONES FINALES.

Al inicio de este trabajo nos planteamos como objetivo fundamental, rescatar los factores y determinantes de localización que han hecho posible la instalación de Industrias Maquiladoras de Exportación (IME)[25] en el estado de Baja California Sur, específicamente en la ciudad de La Paz, con todas las limitantes y ventajas que la misma presenta. Suponiendo por ello que las industrias ubicadas en BCS, específicamente en la ciudad de La Paz, presentan factores de localización diferentes a los considerados como típicos de localización industrial maquilador, tal como se presentan en una ciudad de tradición maquiladora como Tijuana.

El hilo conductor de la investigación se realizó en torno a tres aspectos fundamentales: a) La explicación teórica, b) el análisis contextual y c) el estudio de caso.

En la explicación teórica, se abordó a lo largo de toda la tesis en dos niveles de análisis, uno en el plano regional-industrial, y el otro en el plano global.

El desarrollo del primer nivel siguió la lógica de rescatar el por qué de la heterogeneidad en la distribución espacial de la industria maquiladora en ciertas regiones del país. Así como las aparentes variantes que ha venido presentando este fenómeno desde la perspectiva regional.

---

[25] Predominando la rama textil.

Mientras que el segundo nivel fué aboradado con el objetivo específico de rescatar los factores de localización que operaron y operan actualmente para la instalación de la maquila.

Estos dos niveles se ejemplificaron con el desarrollo contextual en dos regiones específicas que poseen régimen de zona libre: La ciudad de La Paz y la ciudad de Tijuana. Este desarrollo, a grosso modo, nos proporcionó las bases para entender el desarrollo del proceso maquilador en México, específicamente en la ciudad de Tijuana y La Paz, para centrarnos en las diferentes tendencias de localización industrial que este proceso ha seguido y por consiguiente, analizar cuáles son las características de esa expansión, rescatando las razones del establecimiento en BCS de cierto tipo de maquiladoras.

Para lo cual consideramos importante identificar que factores de localización tuvieron en cuenta las empresas textiles[26] que se han establecido en la ciudad y se compararon con algunas empresas de la misma rama y similares características que se ubican en Tijuana. Basándonos para ello en un cuestionario aplicado a los gerentes de las maquiladoras, que permitió rescatar la lógica del proceso de toma de decisiones para la localización.

En base a esta comparación y su relación con los dos niveles de análisis, se rescató finalmente cuales son los factores de localización de tipo maquilador ausentes y presentes en BCS.

---

[26] Es importante recordar que las industrias maquiladoras ubicadas en la ciudad de La Paz son en su mayoria textiles. Siendo por ello que el análisis se basó en industrias de esta rama.

Del análisis contextual podemos rescatar, que las características del llamdo "proyecto maquilador en BCS", responden más a la lógica de un proyecto sostenido que a la lógica de un esquema regido principalmente por el mercado y por las ventajas comparativas de la región, como sucede en la ciudad de Tijuana.

Lo anterior está sustentado en el hecho de que de un proyecto estatal se pretendió hacer centros de exportación, y con ello generar demanda productiva a través de la rama textil. La cual en el plano mundial, ha presentado las menores tasas de innovación, desarrollo y aún crisis. Pr lo caul la lógica de localización en el estado responde más a la instancia gubernamental que a la lógica de los mercados internacionales.

Esto lo podemos observar en factores tan importantes para este proceso como: ausencia de infraestructura urbana e industrial, asi como en el escaso desarrollo de transportes y vías de comunicación.

Solo existe una base legal[27], que le otorga a BCS el carácter de zona libre, para fortalecer este supuesto desarrollo industrial, pero una simple régimen no es señal de ventaja comparativa. Y así lo muestra el desarrollo maquilador tan diferenciado en la península en particular y en la franja fronteriza en general.

En este contexto hay que tomar en cuenta que las actividades

---

[27] Base legal en la cual desde sus inicios han tratado de fundamentar el desarrollo de la entidad, sin por otro lado buscar los mecanismos capaces de propulsar realmente el desarrollo. Fundamnetado en alternativas viables de explotación de los recursos con que cuenta el estado.

económicas se localizarán donde exitan riesgos para su inversión, a menos que los incentivos que reciban para ello sean capaces de estar por encima de los riesgos que esta ubicación pueda representar. De lo contrario tenderán a aglomerarse en una cuantas regiones prósperas.

Del análisis comparativo entre las dos regiones BC y BCS, podemos concluir que los resultados sustentaron y fortalecieron el supuesto del que se partió al inicio de la investigación referido a que los factores que permitieron la localización de tipo maquilador en BCS son diferentes a los considerados como típicos.

De tal forma que los factores de localización ausentes y presentes en BCS son los siguientes:

1.- Es importante rescatar, tal como lo muestran los resultado de las entrevistas, que son los incentivos otorgados a los capitales nacionales maquiladores los que siguen sosteniendo el llamado "proyecto maquilador en BCS." Y no la lógica de localización relacionada con los factores regionales y los mercados internacionales, tal y como lo plantean los enfoque neoclásicos. Solo una empresas respondió no haber recibido apoyo gubernamental, la de capital estadounidense.

Esta diferencia ha sido sustancial entre ambos procesos, ya que los maquiladores de Tijuana respondieron que existe una total ausencia de incentivos fiscales y crediticios por parte de las instancias de gobierno. Sin embargo, poseen una infraestructura

urbana, e industrial adecuada[28], que de alguna manera garantizan las condiciones generales de la producción y con ello un proceso autosostenido.

2.- Esto lo podemos observar claramente en la total ausencia de estudios de factibilidad por parte de los maquiladores localizados de capital nacional, a diferencia de los de Tijuana.

3.- Es también importante resacatar cómo es que los factores relacionados con la disponibilidad, calidad y costo de los insumos, simplemente no son considerados por los gerentes de las maquiladoras de la ciudad de La Paz, mientras que en el caso de Tijuana, se encuentran dentro de los cinco factores más importantes de localización.

4.- Por otro lado, la disponibilidad de mano de obra es un factor relevante para ambas. Si embargo, la calificación tan similar que los gerentes le otorgaron en nuestro análisis, nos muestra que este factor considerado por algunas corrientes de análisis como la ventaja comparativa más importante para la decisión de localización de industrias maquiladoras, al considerarla de igualmente importante, no presenta tal ventaja al interior de ambas regiones, por lo es un factor que no podemos considerar como determinante de localización interregional.

5.- En lo que se refiere a las relaciones "obreras-patronales armoniosa", también fueron consideradas como importante en el caso de La Paz. Sin embargo hay que realizar una

---

[28] Que no hubieran sido posibles sin la adecuada canalizacifon de recursos, que proporcionara las condiciones minimas para la reproducción.

lectura cuidadosa ya que no podemos plantear que este factor representa realmente una ventaja comparativa para su instalación, ya que al parecer el motivo principal por el cual se concluyó con el programa de arrendamiento industrial, fué precisamente que los sindicatos empezaron a generar al interior de las industrias. Ante lo cual el gobierno estatal optó por declararlas en quiebra, aparentemente porque esta situación empezaba a ser un riesgo para los objetivos futuros de convertir esta industria en una plataforma de exportación.

A este mismo factor, los estrevistados en Tijuana respondieron positivamente, respuesta que se toma con reservas debido a que también plantearon tener un promedio de 20% de rotación mensual.

6.- Otro punto de suma importancia que se encuentra presente en el estudio comparativo, específicamente en el caso de la ciudad de La Paz, nos muestra la relevancia que tuvieron los factores subjetivos en el proceso de toma de decisiones, como son las preferencias personales del dueño y las condiciones de vida atractivas que ofrece la región.

Estos elementos, como ya se explicó, fueron los que se tomaron como argumento en el caso de BCS para impulsar estas industrias, al parecer sin considerar factores tan importantes como su mismo contexto socio-económico, así como la lógica de la localización industrial maquiladora.

De análisis anterior así como del desarrollo contextual.

podemos rescatar que dada la velocidad de los cambios, la lógica de localización posee un entrecruzamiento de factores contemplados tanto por las teorías del orden regional como global.

Sin dejar de lado ciertos factores que podrían ser considerados como subjetivos debido a que no responden a esta lógica, pero que en el proceso de la toma de decisiones son considerados bastante relevantes como el factor preferencias personales del dueño y condiciones de vida atractivas, entre otros.

Sin embargo, siguiendo la lógica del trabajo podemos plantear que para este caso particular, aún y con sus limitaciones son los modelos de equilibrio neoclásicos los que sustentan nuestra hipótesis central, asi como también dan respuesta al por qué de la heterogeneidad de localización de tipo maquilador en las dos regiones en estudio.

En el caso de Tijuana, están presenten aquellos factores que los autores de estos modelos, desde Weber a principios de siglo pasando por Losch hasta Harry Richardson, han venido refinándose a través del tiempo y en una misma línea. Mientras que para el caso de BCS la mayoría de los factores considerados por los gerentes como los más importantes, no están respondiendo a la lógica de localización considerada como tradicional.

Sin embargo, aún y cuando los modelos de equlibrio o neoclásicos dan respuesta en cierta medida a nuestro análisis empírico, nos lleva a a tomarlos con reserva si queremos realizar

posteriormente estudios diferentes a este tipo , como serían los efectos posteriores de estas localizaciones en los diferentes ámbitos asi como las causas que provocan la localización en otros emplazamientos, con sus consecuentes externalidades en el desarrollo regional tendríamos que considerar lo siguiente:

Un rasgo característico de los modelos de equilibrio regional aquí abordados, están totalmente enfocados a la oferta, sin considerar factores tan importantes como los relacionados con la demanda, que traducidos a la práctica, impactan en este proceso de decisión de localización de emplazamientos futuros, un ejemplo claro de ello, es la vulnerabilidad de la industria maquiladora ante los ciclo económicos de los países demandantes, específicamente el caso de Estados Unidos.