

La industria maquiladora: experiencia en Asia y América Latina

Jenny Romero¹, Lissette Hernández², Mariher Morales¹ y Gleivis Palmar¹

¹Departamento de Estudios de Microeconomía. ²Departamento de Estudios Macroeconómicos. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela. E-mail: Jennyfrb@yahoo.com.

Resumen

En los últimos años la industria maquiladora ha experimentado un auge en los países latinoamericanos, pues ha sido atraída con el objetivo de alcanzar mayores tasas de ganancias, sustentadas en menores tasas de salarios, siendo calificada como una forma de explotación del capitalismo desarrollado a las naciones subdesarrolladas en el contexto de la globalización. Sin embargo pese a estas críticas, ha sido concebida como una fuente significativa de divisas, empleo y un mecanismo eficiente de vinculación a mercados internacionales. Por ello, el presente artículo tiene como objetivo describir las experiencias desarrolladas en América Latina y el Caribe, así como también en algunos países del Asia, ello con el fin de mostrar los efectos positivos y negativos que de ellas se derivan, ésto en vista de la reciente inserción en tales actividades en el sector confección venezolano y su posible repercusión en la economía interna.

Palabras clave: Modelo industrial maquilador, empleo, salario, América Latina y el Caribe.

The “Maquilador” Industry in Asia and Latin America

Abstract

Over the last years cheap labor industries have experienced an upsurge in latinamerican countries, and with them the objective of reaching greater rates of gain, due to the low wages which have been the main cause of its development, and for this reason it is classified as a form of exploitation on the part of capitalism which has been developed in the contexto of globalization. However, even in the face of this criticism, it has been conceived a a significant source of income, employment and an efficient mechanism for entry into internacional markets, For this reason , the objective of this article is to describe the experiences in Latin America and the Caribbean region as well as in some asian countries. The purpose of this study is to indicate the positive and negative effects derived from this experience in view of the recent insertion of these activities in the Venezuelan economy and its possible repercussions in the internal economy of the country.

Key words: The maquilador (cheap labor) industrial model , employment, wage, Latin America and the Caribbean.

1. Introducción

Ante el proceso de globalización, la competitividad internacional apunta hacia la flexibilización de las relaciones laborales. Es así, que se hace evidente la introducción de cambios en los sistemas de organización del trabajo, ello en muchos casos por medio de la externalización de costos y responsabilidades a otras unidades productivas. Dentro de este contexto se destaca la maquila como un proceso industrial o de servicio que se destina a ensamblar, transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, importadas temporalmente para su posterior exportación, según los términos señalados por el propio ordenamiento (Torres y Bravo, 1999).

En este sentido, las empresas se han centrado en la búsqueda de ganancias por medio de la baja de salarios, es decir, costo de mano de obra barata, por lo cual países receptores de inversión han creado condiciones dentro de su economía para hacerlas más atractivas al capital extranjero con la finalidad de propiciar aumentos del ingreso y del empleo.

Ante esa realidad resulta interesante estudiar la experiencia desarrollada por este modelo industrializador, en el cual países latinoamericanos luchan y se suman por tener cada vez más la posibilidad de mantener la ventaja comparativa para atraer tales inversiones. Por tanto, se

hace necesario conocer las experiencias en el sistema maquilador de los países latinoamericanos y del Caribe, así como las desarrolladas en algunos países asiáticos, a manera de establecer comparaciones entre ambos procesos, precisando ventajas y desventajas, ya que si bien algunos han experimentado cierto desarrollo, otros quedan resumidos en inversiones de enclave, con escaso provecho para el país receptor.

Más recientemente, la competencia por la captación de estos recursos se ha intensificado entre los países de la región, debido a la disminución del flujo de inversiones provenientes de los EE.UU., dado el proceso de desaceleración que experimenta esa economía desde mediados de 2000. Asimismo, la finalización del Acuerdo Multifibras que expiró a principios del año 2005, plantea un desplazamiento de las economías latinoamericanas como centro de dicha forma de producción.

Aunado a lo anterior, en el futuro inmediato se tiene el establecimiento del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), en la cual se eliminarán progresivamente las barreras al comercio y a la inversión, a partir de la finalización de negociaciones que se iniciaron a principios del 2005, lo cual requiere un redimensionamiento de la actividad maquiladora en la región, que podría llevarla a un aumento o disminución de sus operaciones.

TABLA 1. América Latina y el Caribe: Indicadores de salario mínimo real, según países, 2002 y 2003.

	Salario mínimo real ^a	
	2002	2003 ^b
Argentina	-19,5	3,3
Bolivia	4,7	0,8
Brasil	2,6	0,7
Chile	2,9	1,4
Colombia	0,7	0,1
Costa Rica	-0,6	-0,4
Ecuador	1,2	5,9
El Salvador	-1,8	2,1
Guatemala	0,3	7,9
Haití	-8,9	33,5
Honduras	2,1	8,6
México	0,7	-0,7
Nicaragua	0,0	-0,5
Panamá	-1,2	0,7
Paraguay	-0,7	2,8
Perú	-0,2	1,2
República Dominicana	-0,5	-9,5
Uruguay	-10,1	-12,4
Venezuela	-4,4	-11,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

^a Tasas de variación. ^b Cifras preliminares.

2. La experiencia en América Latina

El modelo industrial maquilador ha experimentado un gran auge en Latinoamérica y la Cuenca del Caribe. Ello debido a la presencia de diversos factores que han favorecido el incremento de una gran variedad de operaciones comerciales interempresariales, las cuales incluyen subcontratación, licencias, producción fraccionada, franquicias y otras.

Entre los aspectos que han favorecido un mayor flujo de inversiones está la liberación del comercio en la región y el acceso preferencial al gran mercado estadounidense. Además de algunas preferencias comerciales que ofrecen ciertos regímenes a América Latina, como la fracción arancelaria 9802 del Sistema Armonizado de los Estados Unidos, la cual favorece el Régimen de Admisión Temporal para bienes intermedios específicos, el bajo costo de la mano de obra y la proximidad con Estados Unidos, han llevado a muchos fabricantes a salir de Asia para instalarse en la

Cuenca del Caribe. Se podrían señalar como factores claves de este fenómeno: i) ciclos de diseño y producción más breves; ii) venta al menudeo dirigida por el consumidor y iii) mejoramiento del control de calidad (Kuwayama, 1993).

En la actualidad, las naciones de América Latina y el Caribe recurren en mayor medida a las subfracciones del Sistema Armonizado en comparación con las asiáticas en desarrollo. Pues generalmente, las empresas que se dedican al maquilado en los países centroamericanos, están adscritos a un sistema de entrada y salida o "Admisión Temporal", lo que usualmente involucra zonas francas de exportación. La ventaja de estos sistemas se centra en la posibilidad de introducir al país con facilidad, agilidad y exención del pago de todo tipo de derechos arancelarios, materias primas, insumos intermedios y otros bienes necesarios para el proceso productivo.

Por otra parte, el incremento de las operaciones en estos países refleja además de los beneficios proporcionados

por el régimen preferencial otros incentivos económicos, como son: i) el mejoramiento de la competitividad de los productos con el traslado de las operaciones de ensamble intensivas en mano de obra hacia países con bajos salarios; ii) reducción del costo de las transferencias transfronterizas de materiales en proceso y de productos terminados; iii) las empresas extranjeras pueden racionalizar la producción al contar con personal tanto en Estados Unidos como en el extranjero; iv) evitar normas ambientales estrictas; v) las empresas extranjeras que usan componentes hechos en Estados Unidos podrán reducir el precio de sus productos en Estados Unidos; vi) podrán penetrar los mercados extranjeros; y vii) evitar los derechos aduaneros (Kuwayama, 1993).

En este sentido, a continuación se describe el dinamismo alcanzado por la industria maquiladora de exportación en algunas economías latinoamericanas.

2.1. México

La industria maquiladora de exportación surgió en México en 1965 como una estrategia para la industrialización de la zona fronteriza entre este país y Estados Unidos, basado en el Programa de la Industria Maquiladora de Exportación (PIME), siendo el primer país de América Latina en desarrollar el modelo, cuya orientación fue específicamente absorber el desempleo dejado por la terminación del Programa Bracero entre estos gobiernos. El PIME permitía la importación libre de aranceles de maquinaria, equipos y componentes a territorio mexicano, con la condición de que tales componentes fueran procesados y reexportados en su totalidad, no permitiendo la venta de éstos en el mercado interno, requiriéndose que la maquinaria y el equipo se empleara sólo para estos fines. Las maquiladoras recibieron un tratamiento de excepción en materia de inversión extranjera, permitiendo la propiedad de capital 100% extranjero (Torres y Bravo, 1999).

Desde sus inicios y hasta 1999, la industria maquiladora mexicana se viene incrementando vertiginosamente a una tasa media de crecimiento anual de 24,9%. Logrando la industria en la última década del siglo XX, crear 961.237 empleos que representaron 57,3% del empleo total (Bendeski et al. 2002).

Es importante destacar que uno de los sectores que le imprime mayor dinamismo a esta industria lo constituye el sector confección. Es así, como en el año 1993 había 392 establecimientos con 64.000 trabajadores y para el 2000 la industria del vestido registraba 1058 maquiladoras con 270.000 traba-

jadores, lo que le ha valido una posición de relevancia mundial entre los exportadores de prendas de vestir a Estados Unidos, 10 años después ocupaba el segundo puesto después de China, por el valor de sus respectivas exportaciones, que aumentaron de 170 millones de dólares en 1990 a 8100 millones en el 2001 (Bair y Gereffi, 2003).

La industria maquiladora mexicana destaca entre las economías latinoamericanas, porque en cierta medida se ha dado transferencia de tecnología y conocimientos extranjeros, canalizados a través de la Inversión Extranjera Directa (IED), cambiando la composición sectorial de las maquiladoras, evolucionando de la industria del vestido a una que requiere de mano de obra y personal mejor calificado como la electrónica, equipos eléctricos y sus componentes, y refacciones automovilísticas. No obstante, estudios muy serios señalan algunas debilidades del modelo en la economía mexicana, dentro de los que destacan: el limitado porcentaje de insumos mexicanos incorporados a las operaciones de armado y la escasa transferencia de tecnología, entre otros (Kuwayama, 1993).

A partir de 1982, con el estallido de la crisis de la deuda, el excedente de exportaciones de las maquiladoras y su capacidad para generar divisas se consideraron razones fundamentales para alentar su crecimiento transitando la industria maquiladora de programa de empleo a estrategia industrial del país.

2.2. Centroamérica

En Centroamérica, al agotarse el Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) con la crisis de la deuda de los años ochenta, se evidenció la elevada dependencia que presentaba la industria nacional de materias primas, materiales y bienes intermedios importados, debido a la carencia de competitividad y calidad de los productos para exportar. Por ello, la industria centroamericana se reorientó hacia mercados foráneos, realizando significativos ajustes en su estructura industrial. Es durante esta recesión que se inicia el crecimiento de las actividades de maquila, ya consolidadas en la región, a través del modelo mexicano.

La promoción de exportaciones y la apertura comercial crearon condiciones macroeconómicas para fortalecer las actividades manufactureras exportadoras. Entre los factores determinantes de las inversiones en maquila en la región, cabe mencionar: el diferencial de costos de mano de obra y la estabilidad política, factor primordial para la atracción de estas inversiones.

Entre los factores específicos, se considera clave la política cambiaria ejercida por los gobiernos centroamericanos. Dentro de los procesos devaluatorios destaca el de Costa Rica, quien introdujo un gran ajuste cambiario a principios de los ochenta, con una gran devaluación real lo cual le otorgó fortaleza en su proceso de atracción de inversiones. Asimismo, su costo salarial, aún siendo uno de los más elevados, representa costos laborales cinco veces menores a los de Estados Unidos (Willmore, 1997).

También se destaca, la relevancia de las empresas asiáticas en todos los países, a excepción de Costa Rica, así como una fuerte presencia de empresarios locales, sobre todo en el Salvador.

Es así, que la industria del vestido representa su principal vínculo de exportación con la economía internacional, dado que han logrado desplazar a algunos países asiáticos del mercado de los Estados Unidos y Canadá, lo cual significa que los países de la Cuenca del Caribe (Honduras, República Dominicana, El Salvador, Guatemala y Costa Rica) han registrado notables avances (Mortimore, 2003).

Tomando a Centroamérica como conjunto frente a México, la participación de ambos grupos de maquiladoras en el mercado estadounidense fue similar para 1990. Sin embargo, de 1991 a 1993 se produjo en el istmo una gran expansión de la actividad maquiladora de confección dejando rezagado a México. Para 1994, con el inicio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y posteriormente con la devaluación del peso en ese mismo año, México comenzó a ganar posiciones sobrepasando a Centroamérica para 1996 (Willmore, 1997).

Es necesario destacar, que a pesar de que la mayoría de estos países son miembros del Mercado Común Centroamericano (MCC), han desarrollado políticas comerciales que incluyen las zonas de maquila, los Regímenes de Admisión Temporal, entre otros. Ello, en contraposición a algunos acuerdos establecidos por el MCC, los cuales se orientan a la aplicación de políticas comerciales de carácter proteccionista, a través de la aplicación de gravámenes elevados a las importaciones. Este tipo de medidas frenan el desarrollo competitivo de la maquila, que requiere la importación de toda clase de insumos y maquinarias, lo que les resta competitividad a la región. Promoviéndose por esta razón, la instalación de zonas francas en las cuales los impuestos indirectos a las exportaciones se tratan de evitar instalándose fuera del territorio aduanero de un país, en lugares conocidos como zonas francas o zonas de maquila. Allí éstos rentan una infraestructura básica, quedando exentos de impuestos sobre sus utilidades, sus im-

portaciones y sus exportaciones; a cambio de ello, los productores de las zonas francas se obligan a exportar la totalidad de su producción, y en casos excepcionales se les autoriza para exportar al territorio aduanero (mercado interno), por lo que deben pagar los derechos aduaneros e impuestos correspondientes.

No obstante, a la implementación de nuevas políticas y los esfuerzos realizados por los distintos gobiernos para estimular y diversificar las exportaciones, la base industrial continúa siendo débil y la contribución de las empresas centroamericanas al desempeño de las exportaciones manufactureras es exigua. El éxito en los mercados mundiales depende en gran medida de la capacidad del gobierno para crear un ambiente que propicie la inversión en los sectores de bienes transables en el mercado internacional, considerándose que con la liberalización comercial, la estabilización y la devaluación aumentarían la inversión privada en el sector manufacturero y emergerían las industrias competitivas (Buitelaar y Van Dijck, 1997).

2.3. Experiencia en Venezuela

Aun cuando muchos trabajos de investigación destacan las críticas generadas por la adopción del modelo, cada vez son más los países que participan de este tipo de industrialización. Es así, que en Venezuela se ha evidenciado incipientes experiencias de la maquila, particularmente en el sector confección; es más, para el año 1989, se planteó su adopción como parte de la política de reconversión industrial iniciada en ese año, la cual llevaba como finalidad la modernización del aparato industrial del país. No obstante, tal propuesta fue rechazada por los conflictos que se generaron en el seno de la Confederación de Trabajadores de Venezuela (CTV), ello debido al argumento referente a la explotación de la mano de obra, y más aún, por no contar con condiciones económicas y sociales que ameritaban la utilización de tal propuesta, pues, el deterioro del salario real, así como los índices de informalidad y desempleo no lograban tales medidas, dado que los valores eran bajos en comparación con los países de la región.

Sin embargo, la situación económica y social en el país fue cambiando evidenciándose el crecimiento de la pobreza, que se sitúa alrededor del 80% de la población, un elevado nivel de desempleo que para el primer semestre de 2004 se ubicó en 17,3% (OIT, 2004), y una tasa de informalidad en el orden del 51,4% de la población económicamente activa (INE, 2004).

Estos indicadores destacan la grave crisis económica y social en la que se encuentra sumergido el país, producto

entre otras causas, por la aplicación de desacertadas políticas económicas que dieron como resultado la acumulación de grandes desequilibrios, los cuales se han ido acen tuando como consecuencia de la incertidumbre reinante en los últimos años en la esfera política, generando un ambiente de desconfianza en la evolución de la economía. Ello sin embargo, a pesar de contar con una elevada fuente de ingreso como es el petróleo, que siendo la principal entrada de recursos del país, es una actividad aislada relativamente del resto de la economía.

La problemática planteada revela las condiciones que han justificado la aplicación de este modelo industrializador en países latinoamericanos para aliviar sectores de la economía muy deprimidos. En Venezuela por ejemplo, uno de los sectores más impactados por la crisis ha sido el sector industrial, el cual ha disminuido considerablemente su parque industrial, como es el caso del sector de las pequeñas y medianas industrias (PYMIS), el cual para 1998 registraba 10.352 establecimientos mientras que en el 2000 se redujo a 7.795, de acuerdo a las estadísticas más recientes aportadas por el INE (2001), lo que implicó la desaparición de 41.201 empleos industriales en el país.

Si bien el sector industrial presenta serios problemas a superar, también es cierto que esta industria cuenta con una gran infraestructura, que requiere de cuantiosos volúmenes de inversión para estar a tono con las modernas tecnologías. Pues, la obsolescencia en las maquinarias y equipos industriales es elevada, según el Ministerio de Producción y Comercio (1999), existe un rezago de aproximadamente 15 años. Esta situación es producto de la inestabilidad en el ámbito económico y político que no ha permitido crear condiciones favorables para la inversión en el país, así como el alto costo del financiamiento, repercutiendo de forma negativa en la capacidad para elaborar productos que compitan tanto en el mercado nacional como internacional (Romero, 2001).

La modernización del parque industrial parece un objetivo difícil de alcanzar en estos tiempos de crisis, razón por la cual se ha planteado la opción de asociarse, al capital extranjero, ya que la capacidad ociosa que se registra en el sector industrial venezolano, según cifras de Conindustria (2001), se encuentra muy cercana al 70% de la capacidad instalada. En este sentido, las empresas maquiladoras pueden aprovechar tal facilidad, pues, entre las diversas modalidades que presenta este sistema industrial, está la de subcontratar la capacidad ociosa a una empresa extranjera, para producir ciertos tipos de bienes que gozan de

ventajas o incentivos fiscales a la exportación o producción industrial (Romero, 2001).

Venezuela presenta condiciones que facilitan el establecimiento de la industria maquiladora, especialmente en el sector confección, dentro de las que se pueden observar el costo de la mano de obra, ya que el país ha venido atravesando por un proceso de franco deterioro salarial, según lo destaca el informe elaborado por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2004), llegándose a ubicar para 2002 - 2003 entre uno de los países de América Latina y el Caribe con mayor deterioro del salario mínimo real urbano, situándose en la segunda posición (11,7), después de Uruguay (12,4) de una muestra de 19 países de la región (Tabla 1), lo cual indica la precariedad del empleo en términos de situación contractual y de cobertura de seguridad social. Esto revela la presencia de ventajas comparativas desde el punto de vista del costo de la mano de obra, aspecto éste que contrasta con el pasado reciente cuando el país era considerado como una de las naciones con más alto salario de América Latina.

Bajo esta óptica la industria maquiladora puede plantearse como una alternativa para enfrentar los problemas económicos y sociales suscitados en años recientes; en virtud de su capacidad de elevar los índices de empleo y fortalecer la balanza de pagos del país.

Por otra parte, la ubicación geográfica de Venezuela constituye un punto atractivo a ser considerado para este tipo de inversiones, producto de que la misma brinda accesibilidad a los mercados internacionales respecto al mayor importador de productos de la cadena textil – confección como es Estados Unidos. Lo cual podría redundar en menores costos de transporte, a pesar de ser una ventaja relativa, ya que algunos de nuestros vecinos están más cercanos.

Asimismo, se destaca también el extraordinario desarrollo alcanzado durante los últimos años en el sector de las telecomunicaciones, lo cual facilita las comunicaciones con la empresa matriz, esencial para estas empresas ya que les permite mantener un mayor control sobre el producto.

Los aspectos anteriormente mencionados sin duda han construido todo un escenario favorable al desarrollo de la industria maquiladora en el país, que propiciaron en algún momento casos incipientes de este tipo de industria. Sin embargo, también se pueden señalar obstáculos que han terminado por desestimular el crecimiento de la misma, tales como: la política cambiaria ejercida a través del régimen de control cambiario, la cual le ha restado competitividad a la producción nacional en vista del encarecimiento de los factores productivos de origen interno.

Otro factor negativo que ha incidido en el escaso desarrollo de la actividad maquiladora lo constituye la inexistencia de un marco jurídico dentro las leyes aduaneras que avallen o favorezcan la maquila, así como también, altos niveles de corrupción, burocracia, actividades ilícitas, politización e inseguridad relacionada a la garantía física de la mercancía, entre otros incidentes, por lo cual se suman nuevos costos al proceso maquilador que conllevan a realizar tiempos de entrega poco competitivos (Romero et al. 2002).

Igualmente, la limitada visión empresarial se presenta como freno a estas actividades. Ello desde el punto de vista de la desinformación por parte de los empresarios sobre los acuerdos comerciales importantes firmados por el país, así como también, el desconocimiento de oportunidades de inversión como la maquila (Romero et al. 2002). Mientras que por otro lado, también relacionada con la visión empresarial, Monitor Company (1997), señala la ausencia de confianza y la existencia de un modelo mental basado en la idea de que “exportar es un mito fuera de nuestro alcance”, ésto debido a que la inmensa mayoría de las empresas orientaron su enfoque empresarial hacia adentro, como resultado de estar acostumbrados a contar con un mercado seguro.

Asimismo, entre otros factores a considerar destaca el cultural, sobre todo el relacionado con la actitud hacia el trabajo de la población venezolana. La cual no está acostumbrada a jornadas de trabajo muy prolongadas, especialmente como las que caracterizan a este tipo de industrialización como es la maquila, ello debido en parte, a las facilidades que la renta petrolera promovió en muchos sectores de la sociedad (Romero et al. 2002).

En relación al entorno macroeconómico del país, se muestra un enrarecido clima político. Además, el gobierno deja entrever cierta oposición a este tipo de inversiones las cuales han sido duramente criticadas por ser una nueva estrategia de explotación del llamado “capitalismo salvaje”.

3. Los países asiáticos

Al agotarse el modelo primario exportador en las economías asiáticas, se plantea para mediados de 1960 la necesidad de establecer un nuevo modelo que favorezca la producción interna, surgiendo el modelo de sustitución de importaciones. Con la aplicación de este modelo los países del sudeste asiático (Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong) constituyeron un caso exitoso de industrialización basado en gran parte en actividades maquiladoras, pese a no contar con recursos naturales abundantes, logran pro-

ducir el fortalecimiento de la infraestructura industrial, donde llegan a destacar del resto de las economías mundiales por su rápido crecimiento, las cuáles se dieron a conocer como NIC's siglas que en inglés significan países de reciente industrialización (Villalobos, 2001).

La política comercial de los países del sudeste asiático, inicialmente estuvo orientada a la creación, formación y consolidación de una base industrial nacional, destinada hacia los mercados mundiales, intensificando para ello su participación en la división internacional del trabajo mediante sus bienes exportables, dado que su estrategia siempre estuvo orientada a la exportación por contar con un mercado interno muy pequeño, aproximadamente diez veces menor al de Brasil y México para 1950.

Tal política comercial fue diseñada con una estricta protección selectiva y temporal, en una etapa inicial se desarrolló hacia la exportación de bienes manufacturados intensivos en mano de obra y luego intensivos en capital y tecnología (etapa posterior). Por su lado, Malasia y Tailandia desarrollaron políticas comerciales restrictivas con incentivos fiscales a la inversión (Gómez y Piñeiro, 1996).

El éxito de estas economías es el resultado de políticas macroeconómicas basados en políticas comerciales, industriales y tecnológicas orientadas al logro de la estabilidad y a la promoción del ahorro y la inversión, combinados con incentivos microeconómicos específicos y selectivos. Como estrategias competitivas en el ámbito microeconómico se emplearon la política comercial e industrial, donde la capacidad del sector privado desempeñó un papel muy importante. Para así, continuar con el desarrollo exportador de estas naciones se establece como requisito indispensable el avance hacia sectores de mayor valor agregado y menos dependientes de la mano de obra barata como fuente de competitividad.

Con el estallido de la crisis de inicios de los ochenta, no se aumentaron las barreras a la importación, manteniendo la coherencia de la política comercial por parte de los países del sudeste asiático, mientras que las economías latinoamericanas dejaron de lado la competitividad internacional orientándose a resolver el incremento de las restricciones externas con un aumento de los niveles de protección. En todos estos países asiáticos se aplicaron las medidas clásicas de promoción de exportaciones, como las exenciones de tarifas de importación de insumos y de impuestos indirectos, devoluciones fiscales, financiamiento a las exportaciones a tasas subsidiadas, zonas de promoción de exportaciones, caracterizándose cada país por un perfil específico en materia de incentivos. El resultado de la aplica-

ción de dichas políticas les permitió registrar un desempeño económico excelente, caracterizado por el favorable comportamiento de la tasa de crecimiento del PIB, la producción industrial, la exportación de manufacturas, el empleo, la distribución del ingreso, la inflación, y el servicio de la deuda; entre otros (Gómez y Piñeiro, 1996).

En 1965 comparando el comportamiento de estas economías con el de las latinoamericanas se revelan enormes diferencias en el crecimiento del producto y las exportaciones. La desigualdad de mayor relevancia reza en la relación entre las exportaciones de manufacturas y el PIB, donde las naciones asiáticas muestran un patrón de inversión ya orientada hacia los sectores comercializables del tipo manufacturero. Siendo la proporción de la producción industrial en el producto total del 25% en Corea y 29% en Taiwán, mientras que en Brasil era del 33% y en Argentina del 40% (Gómez y Piñeiro, 1996).

Lo fundamental de la estrategia inicial de desarrollo de los países de industrialización reciente de Asia, no fue la apertura indiscriminada de sus economías, sino la protección selectiva, temporal y controlada de las políticas aplicadas a sus sectores productivos. Además de la activa participación del Gobierno en la guía de los mercados y en la negociación con los empresarios que obligó al sector privado a competir en el mercado internacional.

4. Ventajas y desventajas de la industria maquiladora

Sobre la base del estudio de las experiencias del modelo industrial maquilador en el ámbito de los países asiáticos y latinoamericanos se extrajeron las siguientes ventajas y desventajas de la industria maquiladora (cfr. OIT, 2004; Berlanga, 1999; Carrillo, 1991; García, 2002; Sinclair y Slaughter, 1997; Stephen, 1991).

Ventajas

1. Aumento del empleo y el ingreso.
2. Las trabajadoras valoran positivamente la oportunidad de inserción laboral.
3. Beneficios para los países huéspedes, tales como la participación en alianzas estratégicas, donde se comparten riesgos.
4. Las operaciones de armado pueden convertirse en un trampolín para la industrialización.
5. Los salarios devengados por el personal ocupado en la industria maquiladora podrían inyectarse con su respectivo efecto multiplicador hacia la economía interna.

6. Transnacionalización y la segmentación de los procesos productivos que incrementan oportunidades al país huésped.
7. La instalación de plantas en sitios estratégicos.
8. Alternativa para disminuir la alta capacidad ociosa industrial de las economías en la cual opera.
9. La expansión interrumpida de las actividades industriales tiende a propiciar el surgimiento de expertos locales en la operación de la industria, es decir, surge un proceso de aprendizaje industrial.
10. Establecen un ciclo capaz de transformar gerentes competitivos a empresarios independientes.
11. La capacidad para aumentar la demanda de una amplia gama de servicios.
12. Cierta evolución relacionada con los aspectos laborales. Además, se han orientado a la ejecución de programas de motivación al personal, así como a la búsqueda de una mayor disciplina fabril.
13. Señales de evolución hacia otras actividades que requieren una fuerza de trabajo más calificado y genera mayor valor agregado.
14. Contribuyen al fortalecimiento de la competitividad del país al proveer una amplia experiencia exportadora.
15. Durante la segunda fase de la maquila se tiende a una mayor integración de los procesos productivos generando tecnologías automatizadas.

Desventajas

1. La maquila ha adquirido la característica de enclave, pues, generalmente la inversión extranjera sólo persigue beneficiarse con la explotación del recurso humano y recursos naturales.
2. No se ha podido evolucionar hacia la instalación de maquilas de segunda generación.
3. Los sistemas de remuneración a destajo (cuotas de producción por día) rigen en casi todas las fábricas.
4. Una parte importante de la fuerza de trabajo es menor de 18 años, que en la práctica trabajan el mismo tiempo que los adultos.
5. El promedio diario es de 10 horas a la semana, más el tiempo trabajado los sábados.
6. Los trabajadores suelen sentirse subempleados.
7. Escaso nivel de sindicalización de los obreros empleados.
8. La estructura de la fuerza laboral, revela que existe una mayor demanda de trabajadores del sexo femenino en detrimento de la masculina.
9. La "producción compartida" trunca la incorporación de insumos locales dado que éstos (Hilos, telas y otros) son importados e impiden un "paquete completo".

10. Las plantas contribuyen poco a las actividades de investigación y desarrollo de nuevos productos, ya que es la matriz extranjera la que las realiza.
11. A las maquiladoras se le atribuye un efecto negativo al desalentar la fuerza de trabajo estable. Además, logran asentar grandes concentraciones de población a su alrededor, que conlleva al deterioro del ambiente. Asimismo, crean graves problemas a los gobiernos locales por el colapso de algunos servicios.
12. Las presiones competitivas conllevan a sacrificar ingresos fiscales para el gobierno local.
13. Alta rotación del personal que desmotiva al mismo.

5. Perspectivas de la industria maquiladora

La maquila especialmente en el sector del vestuario ha experimentado un crecimiento continuo desde los 90 y según proyecciones para el 2005 se aspira a alcanzar una población de más de medio millón en América Central. Sin embargo, la plena liberalización de los mercados y la eliminación de cuotas que rige a partir de enero de 2005, pueden frenar el desarrollo de tales industrias en la región (pymeonline, 2004). Señalándose que el 66% de las empresas en la región se irán a otros países, lo cual repercutirá en el empleo, así como también en organizaciones sindicales; el resultado que traerá consigo según la Organización Mundial de Comercio (OMC) es de por lo menos de 27 millones de personas desempleadas.

Ello basado en la preocupación de la creciente industria de la confección de China, India, Pakistán y otros países que están alterando drásticamente el mercado textil internacional, lo que agudizará la competencia con Centroamérica, la Cuenca del Caribe y México, más aun con la terminación del Acuerdo Multifibras, que se llevó a cabo en enero de 2005, en el cual se eliminaron cuotas de importación a EE.UU., impactando no sólo a gremios sindicales y textiles del norte sino también países que dependen de esas cuotas.

Entre los países más beneficiados destaca China en el mercado de confección, pasando del 16% a una cifra entre 50 y 65% cayendo los precios en un 40% (portafolio, 2004). Lo cual implicaría para México una pérdida del mercado del 3% a 10% y para el resto de América Latina del 10% al 27% (CNN, 2004).

Frente a ello, 36 países de la industria del vestido incluyendo EUA han planteado a la OMC prorrogar el sistema de cuotas hasta el 2007, con el propósito de evaluar el impacto de la apertura en el mercado internacional y determinar si se adopta un acuerdo alternativo, que permita impedir la quiebra de tales industrias.

Se estima que para 2005 – 2006 los mayores compradores de textiles y confecciones reducirán a la mitad el número de países en los que se aprovisionan y otro tercio más hacia el año 2010. Al respecto, una encuesta del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en base a conversaciones con firmas que en el presente se aprovisionan en 40 - 50 países, revelan la posibilidad de que estas empresas consoliden su aprovisionamiento en 12 ó 15 países (Vaquerano, 2004).

Para la liberalización del mercado, se destaca como principal consecuencia la reducción de precios para la importación de textiles lo que a su vez resultaría en un consumo más alto. En este sentido, China presenta una alta competitividad derivada de los bajos costos salariales, pues, éstos pagan sueldos 4,5 veces más bajos que México. Además de contar con los apoyos y subsidios de los gobiernos, la gran disponibilidad de la mano de obra y un mercado potencialmente enorme (Carrillo y Gomis, 2003). En relación al bajo costo de los salarios, el Gobierno chino a diferencia de los países de la región, brinda servicios sociales a su población y garantiza la satisfacción de necesidades básicas fundamentales (salud, educación, trabajo, transporte y si es posible, alimento), situación ésta que les permite una distribución del ingreso equilibrada, caso que no ocurre en los países Latinoamericanos y del Caribe, donde el trabajador opera bajo condiciones de vida deplorables, ya que sus bajos salarios absorben la carga de la seguridad social que le corresponde al Estado.

Obviamente, se está en presencia de una economía con una lógica distinta y una capacidad de penetración del mercado, que yace sobre una estructura estatal fuerte que apoya las necesidades de su población y trabajadores (Goitia, 2004).

Para la región que no dispone de industrias alternativas de expansión la esperanza para estos maquiladores está puesta en la posible evolución de la maquila local, logrando mayor valor agregado, mayor productividad y calidad del bien. Una de las estrategias a las que apuntan, es el paquete completo, a través de la cual los maquileros ya no solamente ensamblan, sino que consiguen la tela y envían el producto terminado directamente a las tiendas con lo que logran efectivamente, mayor valor agregado, una relación más estable con los clientes y mejores precios. Según los maquileros, esto les permitiría aprovechar la ventaja de la ubicación geográfica cercana a los EUA para hacerle la competencia a China (Quinteros, 2004).

Sin embargo, entrar al paquete completo, necesitaría un arreglo favorable en TLC que le permita importar las telas necesarias para su producción, ya que si bien el acceso prefe-

rencial de producción compartida (cláusula 9802) ha sido un estímulo a la región, igualmente ha truncado el proceso de industrialización nacional, impidiendo la integración económica, ya que limita su aplicación en actividades en la que los salarios cumplen un papel relevante (que compensan el arancel de Estados Unidos sobre el valor agregado) y donde ni el comprador ni el fabricante necesitan o quieren utilizar insumos físicos locales (Mortimore, 2003).

Otras estrategias para el futuro desempeño de la maquila podrían ser la continuación de algunas limitaciones comerciales puntuales después del 2005 así como la inclusión de acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, dentro del que destacan el ALCA (Acuerdo de Libre Comercio de las Américas), como alternativa futura para la maquila en los países la región, que a pesar de no haber entrado en vigencia y no haber culminado los procesos de negociación, guarda una gran expectativa. Especialmente, la relacionada con el aprovechamiento del suministro de los EUA., que de alguna manera se espera trataría de lograr tratados comerciales para asegurar su mercado como proveedor seguro de hilo y algodón para estos países maquiladores debido a la futura expansión de la demanda por parte de China a sus proveedores naturales y no a este último.

El desafío para los países Latinoamericanos y del Caribe es muy grande considerando además, que para el 2009 las medidas adoptadas por la OMC de suprimir estímulos a la exportación y a partir de determinada fecha, las exenciones tributarias y otros incentivos que presta el régimen de zonas francas (Wolf *et al*, 2003).

La apertura de las economías puede significar el establecimiento de nuevas empresas, y por tanto, acentuar más la participación de China, que cuenta con un mercado laboral que crece anualmente entre 12 y 13 millones de personas, obligando a la industria textilera seguir creciendo ante la presión de la fuerza laboral (Moncada, 2004). Pues, se estima que en los próximos años, el futuro de la maquila estará en manos de la industria del vestido, por lo que la diversificación y especialización de la mano de obra debe ir enfocada a la estructura de la oferta y demanda de prendas de vestir.

6. Consideraciones Finales

El escenario planteado ha tenido como eje central el proceso de globalización, cuyas tendencias tales como: la eliminación de las barreras comerciales, los crecientes movimientos de capital transnacionales y la aceleración de la tecnología de información han revolucionado, cambiando las reglas de la competitividad. Bajo este esquema los países subdesarrollados siguen sacando provecho de sus ven-

tajas comparativas, como las de aportar materias primas y mano de obra barata.

Con respecto a la experiencia de los países Latinoamericanos, se demuestra que el desarrollo de la inversión en maquiladoras en el sector confección obedece al establecimiento de varios acuerdos y disposiciones legales firmados en los últimos años, en particular el Tratado de Libre Comercio (TLC), que ha otorgado a México y a los países de la Cuenca del Caribe un trato preferencial de parte de los EUA. En virtud de este convenio se aplican las llamadas reglas de origen que suponen la utilización de materias primas e insumos procedentes de los países de origen de dichas inversiones. Del mismo modo, la instalación de numerosas Zonas de Procesamiento de Exportaciones – Zonas Francas han jugado un papel crucial en el auge exportador de estos países.

Entre las ventajas que presentan el desarrollo de las actividades maquiladoras, se subraya su importante contribución al desarrollo de una base industrial. Además, de sus significativas aportaciones a la formación de recursos humanos, así como el fomento del progreso tecnológico y la introducción de novedosos conceptos de organización y gestión. Por otra parte, estas actividades son concebidas como una especie de trampolín que permite la inserción internacional de estas economías sobre la base de la industrialización, dejando de esta manera de ser estrictamente economías extractivas o exportadoras de materias primas.

Si bien estas inversiones han contribuido en la creación de una infraestructura industrial, en la elevación de los niveles de empleo e ingresos, entre otros beneficios, también se han registrado efectos negativos que se traducen básicamente en la explotación de la mano de obra local. Esto debido en parte, a la debilidad de las políticas económicas e industriales de la región, la cual se evidencia en la limitada participación del sector privado y sobre todo por la falta de una política coherente de parte del Estado, que permita establecer eslabonamientos entre estas industrias y el resto del aparato productivo. Dentro de los efectos se destacan: las deplorables condiciones de trabajo al cual es sometida la población que labora en dichas industrias, la limitada transferencia tecnológica, los desequilibrios espaciales y ambientales, así como la conflictividad sindical, entre otros. Por ello, las maquiladoras son vistas como la nueva forma que ha tomado el neoliberalismo en su afán por explotar la periferia.

Finalmente es necesario señalar, que la actividad maquiladora requiere de un redimensionamiento en América Latina, ello debido a las implicaciones futuras que se derivan del recién finalizado Acuerdo Multifibras en ene-

ro de 2005, que obliga necesariamente a trazar estrategias para proteger los millones de empleos que se han generado en torno a ella. Este hecho ya ha comenzado a tener efectos en la región, pues, ya ha desatado una ola de inversiones en la industria textil China y el cierre de numerosas empresas latinoamericanas.

A pesar de que el panorama planteado se muestra sombrío todavía queda mucha tela por cortar, sobre todo si consideramos que el ALCA podría darle un segundo aire a la maquila en la región.

Referencias Bibliográficas

- BAIR, J.; GEREFFI, J. (2003). Los conglomerados locales en las cadenas globales: la industria maquiladora de confección en Torreón, México, **Revista de Comercio Exterior**, Vol. 53, Núm.4, Págs. 338 – 355.
- BENDESKI, L.; GORDÍNEZ, V.; MENDOZA, M. (2002). La industria maquiladora. Una visión regional, **Revista Trayectoria**, Año. 4, Núm.7, Págs. 133 – 143.
- BERLANGA, L. (1999), “Maquiladoras en Tijuana: estructura productiva y cadenas mundiales de insumos”, **Revista de Comercio exterior**, México, Vol. 49, Núm. 9, Septiembre.
- BUITELAAR, R.; VAN DIJCK, P. (1997). Exportaciones de manufacturas: desafíos para las pequeñas economías de América Latina, **Revista de la CEPAL**, Núm. 61, Abril.
- CARRILLO, J. (1991), Relaciones laborales en la industria maquiladora ante el Tratado del Libre Comercio, **Revista mexicana de Sociología**, Año LIII, Núm. 3, julio/septiembre, Págs. 235 – 257.
- CARRILLO, J.; GOMIS, R. (2003). Los retos de la maquiladora ante la pérdida de competitividad, **Revista de Comercio exterior**, Vol. 53, Núm. 4, Abril.
- CEPAL. (2004), Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2002 – 2003.
- CNN. (2004), Disponible en: <http://www.cnnespanol.com>.
- GARCÍA, H. (2002). La evolución manufacturera y las tecnologías ambientales en la industria maquiladora electrónica de Tijuana, **Revista de Comercio Exterior**, Vol. 52, Núm. 3, Marzo.
- GOITIA, A. (2004). Finalización del Acuerdo Multifibras en el año 2005 y sus implicaciones en la industria de la confección y el empleo.
- GÓMEZ, C. Y PIÑEIRO, R. (1996), Los NIC's del Sudeste Asiático: Realidades de un mito, **Revista de la Escuela Superior de Economía**, Vol. III, Núm. 14 – 15, Julio – diciembre.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS E INFORMACIÓN (INE). (2001), Encuesta industrial.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS E INFORMACIÓN (INE). (2004), Encuesta de Hogares por Muestro a Nivel Nacional y Regional.
- KUWAYAMA, M. (1993). Nuevas formas de inversión del comercio entre América Latina y Estados Unidos, **Revista de Comercio Exterior**, Vol. 43, Núm. 5, Mayo, Pág. 478 – 497.
- MONCADA, M. (2004). Maquila con empuje, Disponible en: <http://www-ni.laprensa.com.ni/cronologico/2004/marzo/10/economia/economia-20040310-02.html>
- MONITOR COMPANY. (1997). Creando ventajas competitivas del sector confección. Resumen ejecutivo. 25 pp.
- MORTIMORE, M. (2003). Competitividad ilusoria: el modelo de ensamble de prendas de vestir en la Cuenca del Caribe. **Revista de Comercio Exterior**, Vol. 53. Núm. 4. Abril. Págs. 306 – 317.
- OIT (2004). Disponible: www.ilo.org/public/spanish/region/ampro/cinterfor/temas/gender/doc/cinter/equidad/cap1/ix7. Consultado: septiembre 2004.
- PORTAFOLIO. (2004). Disponible en: www.portafolio.com.
- PYMEONLINE. (2004). Revista on – line Disponible en: www.pymeonline.net/biblioteca/textiles.phtml. Consultada: 16/12/2004.
- QUINTEROS, C. (2004). Por qué el sector maquilador necesita mejorar en el cumplimiento de los derechos laborales. Revista on-line: Bernarda la Revista de Maquila. Disponible en: <http://saenzpe.inta.gov.ar/Prointal/cap5.htm>
- ROMERO, J. (2001). La Industria maquiladora y el sector confección venezolano. Trabajo de ascenso. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia. 174 pp.
- ROMERO, J.; HERNÁNDEZ, L.; MORALES, M.; PALMAR, G. (2002). La industria maquiladora y el sector confección venezolano: una análisis crítico. **Revista Tendencias**. San Juan de Pasto Colombia. Vol. III. No. 1.
- SINCLAIR, B.; SLAUGHTER, J. (1997). Edición Internet: Gestión y Estrategia. No. 11 – 12. Enero – diciembre. Disponible en: <http://www.azc.uam.mx/gestion/>
- STEPHEN, J. (1991). Maquiladoras una mirada crítica desde la frontera. **Revista Mexicana de Sociología**. Año LIII. No. 3. Julio – septiembre.
- TORRES, E.; BRAVO, R. (1999). El futuro de la maquila en el sector textil y confección. **Revista Negocio Internacionales**. No. 86. Págs. 11 - 13.
- VAQUERANO, G. (2004). Finalización del Acuerdo Multifibras en el año 2005 y sus implicaciones en la industria de la confección y el empleo.
- VILLALOBOS, M. (2001). Entorno Macroeconómico, Salario Real y Sistema Industrial Maquilador en Venezuela. Tesis de grado. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia.
- WILLMORE, L. (1997). Políticas de promoción de exportaciones en Centroamérica. **Revista CEPAL**. No. 62. Abril. Pág. 169 – 184.
- WOLF, M; BERNAL, L.; MARTINEZ, C. (2003). Dinámica 2003 en la maquila de Centroamérica. Economía. FUNDAS-PAD – Plataforma Sindical Común Centroamericana P.S.C.C.