

*José Salvador Meza Lora\**

---

---

## **Tratado de Libre Comercio Norteamericano y la industria maquiladora: 20 años de estrecha vecindad**

**SUMARIO:** I. Introducción. II. Un antes y un después del TLC en la industria maquiladora. III. El TLC y la industria maquiladora. IV. ¿Qué significó el TLC?: una mayor dependencia del mercado norteamericano. V. Conclusiones. VI. Bibliografía.

### **I. Introducción**

Las expectativas generadas a principios y mediados de 1990 por la puesta en marcha del TLCAN eran muy grandes. Se esperaban grandes beneficios económicos, especialmente para México. Se hablaba de ventajas comparativas, de la explotación de economías de escala y del aumento en los flujos de inversión extranjera directa. A 20 años de distancia de la aplicación del TLCAN las expectativas estuvieron muy lejos de cumplirse.

El Tratado de Libre Comercio Norteamericano fue firmado en 1993 como una estrategia del gobierno federal para detonar el crecimiento económico por la vía de una mayor integración al mercado norteamericano, consecuente con el planteamiento neoliberal que profesaba el gobierno federal, esa decisión no se acompañó de una política industrial clara y orientadora, simplemente se optó por dejar al libre juego de las fuerzas del mercado la actividad productiva. Por la vía del abandono gradual, el gobierno federal se abstuvo de intervenir en el establecimiento y aplicación de una política industrial que incidiese de manera

\* Profesor de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC).

decisiva en la asignación de los recursos nacionales, y de los que se esperaba, provendrían del exterior.

En efecto, si se analizan los Planes Nacionales de Desarrollo desde 1996, hasta hoy en día, se observa que esos programas oficiales que supuestamente debían mostrar el camino a seguir para el logro del tan ansiado crecimiento económico, en sus lineamientos de política industrial solo dejaban ver meras generalidades y valores entendidos. No consideran apoyos concretos para industrias particulares ni se plantean sectores privilegiados ni prioridades industriales para el país; mucho menos se establecen cuáles son las necesidades requeridas para el sector industrial en la formación de recursos humanos y de investigación y desarrollo tecnológico. Si bien, en algunos apartados de esos planes se habla de la instrumentación de políticas y el escalamiento de la producción hacia manufacturas de alto valor agregado, como lo fue en el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2012, no se plantean programas específicos, ni planes, ni objetivos, ni tiempos, por lo que la supuesta instrumentación quedó como letra vacía, a discrecionalidad de quienes detentaban la responsabilidad económica, careciéndose, por lo tanto, de una política real y orientadora. La vaguedad y ambigüedad en los planteamientos de política industrial para el presente sexenio es manifiesta como se deja ver en la siguiente declaración de la Secretaría de Economía:

“Las acciones de política industrial propician la colaboración entre el gobierno y el sector privado para desarrollar los sectores con mayor impacto en el crecimiento económico y, también, procura un crecimiento regional más balanceado en las regiones explotando sus ventajas comparativas y aprovecha las derramas de conocimiento y las economías de escala para fomentar el desarrollo económico. *Los objetivos de la política industrial se centran en proporcionar información a los agentes económicos; implementar acciones e instrumentos específicos como la promoción del capital humano y financiamiento y, en coordinar, focalizar y priorizar las acciones conjuntas entre el sector privado y los distintos órdenes de gobierno*” (Política Industrial, Secretaría de Economía, 2013).

En los diversos planes de desarrollo económico son reiterativos dos elementos esenciales para la detonación del crecimiento económico y la elevación del nivel de vida de los mexicanos: la *apertura comercial y la inversión extranjera directa*. Lo que no se hace explícito son los sectores privilegiados en esa apertura, ni mucho menos el por qué y el para qué de la apertura. Asimismo, se menciona a la inversión como detonante del crecimiento económico; sin embargo, se deja a que sea el inversionista quien elija los sectores según sus criterios de rentabilidad. El gobierno solo se compromete a facilitar la llegada de esos flujos mediante acuerdos específicos: “De esta manera lo que hemos atestiguado especialmente desde la puesta en acción del TLC en 1994 es la sustitución del diseño de una política industrial que promueva la asignación de los recursos del mercado y se confía en las ventajas que nos da la geografía al ubicarnos al sur del mercado más grande del planeta” (Villafañe, 2006).

Después de 20 años de puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio Norteamericano y de profundizarse en la aplicación del paradigma neoliberal en el sector industrial no podemos sino reconocer que una de las consecuencias más nocivas en la aplicación de esa política de “dejar hacer” sin intervención del Estado estriba en que no se ha podido generar e implementar un proyecto industrial nacional, no se ha sabido a ciencia cierta el tipo de industrialización que se quiere privilegiar a futuro y nos ha dejado inermes a los vaivenes de los cambios que se operan en la economía internacional. El sector de la industria maquiladora, siendo uno de los “pilares” de la industrialización en México, muestra de manera fehaciente lo que hemos descrito. Es un sector, que por su propia naturaleza, está fuertemente vinculada a la apertura comercial y a la inversión extranjera. Es un sector, que por su propia naturaleza, ha sido afectado por la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Norteamérica y por la aplicación de las políticas neoliberales.<sup>1</sup>

## II. Un antes y un después del TLC en la industria maquiladora

La industria maquiladora de exportación (IME) surgió en México en 1965 como una combinación de las decisiones gubernamentales de Estados Unidos y México. En Estados Unidos, con la finalidad de hacer frente a la competencia internacional, sobre todo de la proveniente de los países del este asiático, se tomó la decisión de impulsar las exportaciones de las empresas norteamericanas por la vía del establecimiento de tarifas arancelarias cero para las importaciones de bienes de origen norteamericano que previamente hubiesen sido enviados al extranjero para su ensamble y su posterior regreso para su comercialización (Villalpando, 2004). El gobierno mexicano respondió de manera favorable a esa situación en virtud de la situación económica y demográfica de la frontera, además de las fuertes presiones sociales generadas por la falta de empleo en esa región. Es así que se estableció el llamado Programa de Industrialización Fronteriza en México, mediante el cual se permitió la importación de insumos y componentes, así como la exportación de los mismos libres de impuestos, excepto el

<sup>1</sup> Esta estrategia se planteó sobre la base de 4 ejes fundamentales:

- Sustituir la rectoría económica del Estado por el automatismo del mercado en todos los ámbitos posibles;
- Reducir, y de ser posible eliminar, la intervención económica del Estado en la economía mediante la desincorporación parcial o total de las empresas públicas.
- Instrumentar la apertura económica por la vía de la desregulación de la economía en todos los ámbitos posibles.
- Garantizar los derechos de propiedad.
- Proporcionar la infraestructura física y humana que se requería para alcanzar los objetivos de industrialización.

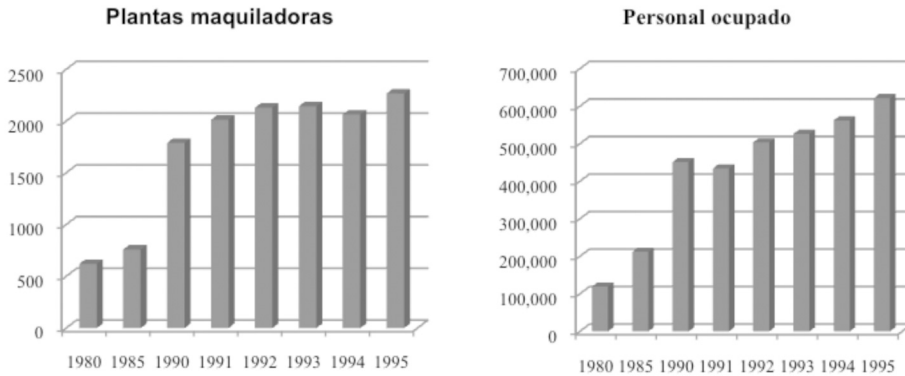
valor agregado (Carrillo J. , 2010). Esta política, en aquellos momentos históricos, fue considerada como un mecanismo complementario, casi marginal, al lado del modelo de sustitución de importaciones que se aplicaba para el resto del país. Fue, lo que se dio en llamar, una *política de excepción*, exclusiva para la región fronteriza. Lo que no se dijo en aquel momento, y que posteriormente tuvo que ser admitido, es que esa “política de excepción”, se transformó y generó un exitoso modelo exportador de México con un importante rol en el crecimiento industrial del país, y de manera particular, en su frontera norte.

Fue un modelo de “ganar- ganar”: Las empresas extranjeras, que establecieron operaciones de maquila en México redujeron sus costos de producción a partir de la ventaja comparativa del diferencial de salarios industriales de México con respecto a los Estados Unidos lo que les permitió reducir drásticamente sus costos laborales al instalarse en una región, donde además de su cercanía geográfica, los salarios eran más bajos. Por otro lado, ganó el país receptor (México) dado que generó un importante efecto multiplicador al emplearse a muchísimos trabajadores productivos que estaban ociosos, se incrementó el ingreso de las familias y se estimuló la demanda (Contreras & Munguía, 2007).

Veamos más de cerca lo anteriormente expuesto, el desempeño de las empresas maquiladoras de exportación durante este primer periodo fue impresionante, convirtiéndose en el sector más dinámico del país al lograr tasas de crecimiento extraordinarias (del 14.9% entre 1984 y 1990) en claro contraste con la planta industrial nacional que apenas rebasó las tasas de crecimiento demográfico. De manera paulatina la industria maquiladora se fue convirtiendo en la segunda fuente más importante de divisas, solo detrás de los ingresos provenientes de la venta de hidrocarburos (Haynes & Boone, 2012). Como se observa en la gráfica, entre 1980 y 1995 el número de establecimientos aumentó de 620 a 2,267 y el de los trabajadores aumentó de 119,546 a 621,930. No resultaba extraño que la mayoría de las industrias maquiladoras se localizaran en la frontera con los Estados Unidos (casi un tercio de ellas en Baja California, seguida por Chihuahua, Tamaulipas, Coahuila y Sonora) debido a que las políticas eran de “excepción” y su aplicación era solo para ciertas regiones ubicadas al norte del país.

Desde su origen la afluencia de IED hacia la industria maquiladora estuvo siempre muy ligada a los marcos que regulaban esa actividad, su incremento se explicaba por el desempeño económico de los Estados Unidos y por las políticas cambiarias en México. Durante esta primera fase la desregulación económica de los Estados Unidos creó un entorno favorable para un crecimiento sin precedentes de esta industria (fines de la década de 1980) y tan solo en cuatro años el número de plantas se duplicó. Fue la crisis económica de México de mediados de la década de 1990, con la consecuente sobrevaluación del peso lo que afectó en la pérdida de la competitividad de esas empresas, a pesar de que el TLCAN entró en vigor a principios de 1994 (Ver Gráfica 1).

## Gráfica 1 Plantas maquiladoras y personal ocupado



Fuente: INEGI, Banco de información económica y NAFIN, Economía mexicana en cifras

Durante ese periodo la industria maquiladora mostraba un dinamismo mayor al de otros sectores de la industria manufacturera. Su estrategia de apertura al exterior era contraria a la experimentada por el resto de la industria nacional que era fuertemente protegida. Sin embargo, y a pesar de los indicadores positivos, esta vía para la industrialización nunca fue considerada para el establecimiento de un “plan industrial para el desarrollo del país”. A diferencia de otros países, como Corea del Sur, Taiwán y China, que no solo las implementaron, sino que establecieron exprofeso Zonas Económicas para su impulso, el gobierno mexicano no las consideró, ni siquiera como posibilidad, como una estrategia viable de industrialización para el país. Al contrario, la “zona libre” que posibilitaba el comercio y la inversión “de excepción” se tornó un obstáculo para la implementación del TLCAN por lo que fue derogado tiempo después:

“... y es que por más que se pretenda justificar, un Acuerdo de Libre Comercio no es compatible con una Zona Libre sobre todo si ésta se ubica en la frontera del socio principal con el cual se pretende firmar ese acuerdo (...). Hay quienes consideran que la Zona Libre es compatible con el Acuerdo de Libre Comercio y por lo tanto que es posible su permanencia. Seamos claros, conforme se avance en la instrumentación del Acuerdo de Libre Comercio, en esa misma medida y con la misma fuerza se extinguirá la zona libre para la región fronteriza, y por ende el crecimiento de la industria maquiladora” (Meza, 1993).

---

---

Resulta paradójico que ésta experiencia exitosa en México, que fue ejemplo para el impulso industrializador de otras economías (sobre todo en el este de Asia: Corea del Sur y China), haya sido abortado en México por no corresponder a los intereses económicos y políticos asumidos por el gobierno federal en turno.

### III. El TLC y la industria maquiladora

La industria maquiladora a principios de la década de 1990 era ya un sector de enorme importancia en el sector industrial del país por lo que no podía dejarse de lado en las provisiones de los negociadores del TLC. Los objetivos planteados para el sector eran muy optimistas: atraer inversión de los países miembros del Tratado, y de fuera del mismo, que pudiesen aprovechar las ventajas productivas que presentaba México a fin de optimizar la inversión y potenciar sus exportaciones al mercado norteamericano. Se esperaba que las reglas de origen pactadas en el TLC propiciaran un aumento del número de empresas de la región y de que las empresas maquiladoras de fuera incrementasen el consumo de insumos de Norteamérica (Canadá, México y Estados Unidos) para evitar los impuestos aplicados a los componentes producidos fuera de la región. Para evaluar el impacto del TLCAN en la industria maquiladora es imprescindible considerar las fases en la aplicación de esas medidas.

#### *Fase inicial 1994-2001*

La industria maquiladora presentaba una situación contradictoria: por un lado, nunca fue el modelo de industrialización deseado por los dirigentes del país, y por otro, desde la década de 1980 se mostraba como el sector industrial más dinámico y con mayores expectativas. Debido a ello, los negociadores del Tratado, le permitieron al sector maquilador concesiones temporales con una doble pretensión: la integración de la industria maquiladora al proyecto del TLC y por ende a su extinción gradual y apostar al TLC para que *per se* generará una industrialización propia, moderna, que agregue mayor valor en la cadena de producción.

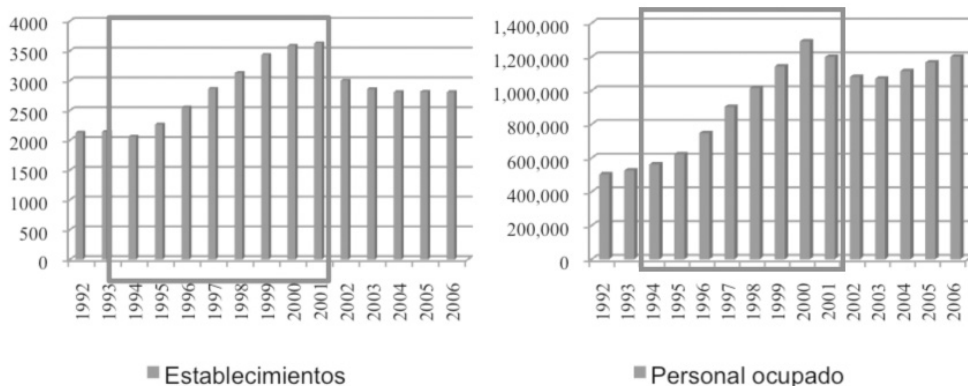
Fue durante este periodo que se impulsó de manera decidida el llamado modelo neoliberal en México. Congruente con esta visión, el Estado evitó del todo la imposición de un proyecto industrializador alternativo con el propósito que las decisiones de inversión y los sectores favorecidos fuesen decisiones de los actores productivos. Por su lado, al sector maquilador se le permitieron concesiones temporales por un periodo de siete años a partir de la implementación del Tratado. Dichas concesiones consistieron en: la importación de insumos y

bienes intermedios libres de arancel sin considerar su origen. Además se permitía la venta creciente de productos manufacturados en las maquiladoras para el mercado interno (GAO, 2003). El objetivo de los negociadores con esta ampliación de los beneficios para los industriales era que la industria se adaptara gradualmente a las provisiones del tratado y que los proveedores del sector se reubicasen según las conveniencias comerciales.

Estas consideraciones generaron un ambiente de marcado optimismo por la seguridad y ampliación del mercado debido al TLCAN y la consideración que la maquila tendría la oportunidad de seguir funcionando sin restricciones más allá del periodo transitorio de siete años.

Estas expectativas, aunadas a una continuada devaluación del peso que abarataba los costos de la mano de obra y a una economía norteamericana que mostraba signos de recuperación, generaron condiciones propicias para el crecimiento de la industria maquiladora durante el periodo: se incrementó en el número de establecimientos al pasar de 2,085 en 1994 a 3,630 para el año 2001 y la generación de mayores fuentes de empleo al duplicarse para ese periodo al pasar de 583,044 a 1,198,942. Aunado a estos indicadores, la importancia de la maquila se dejó ver al triplicarse la producción del sector al pasar de 87,375.5 millones de pesos en 1994 a 263,480.2 millones de pesos para el año 2001. (Ver recuadros de la Gráfica 2).

**Gráfica 2**  
**Número de establecimientos y personal ocupado en la industria maquiladora (1992-2006)**



Fuente: Elaboración propia con base en INEGI://www.inegi.gob.mx

El hecho de que el establecimiento del TLC haya coincidido con un incremento significativo en el establecimiento de maquiladores puede llevarnos a la conclusión de que el sector detonó como una consecuencia directa de la puesta en operación del tratado. No es, sin embargo, razón suficiente. No se puede soslayar que antes de la aplicación del Tratado se había dado una amplia liberalización de la economía en México y se había realizado la mayor y más rápida desgravación arancelaria por lo que el comercio se vio favorecido. Por otro lado, inmediatamente después de su aplicación ocurrió la grave crisis financiera que condujo a una fuerte devaluación del peso mexicano, y por ende, se hizo muy atractiva la inversión en México a fin de aprovechar la reducción de los costos de la mano de obra. Y como antes se decía, el auge de la economía norteamericana durante la década de 1990 favoreció la demanda de bienes del exterior. Por las razones anteriores, es por demás muy difícil precisar si fue la puesta en marcha del TLCAN lo que favoreció el incremento de las maquiladoras o si fue la presencia de alguna de las variables que hemos enunciado. Hoy en día, 20 años después de firmado el TLC todavía hay quienes sostienen que fue el TLC el que detonó el crecimiento exportador de nuestro país, incluso más allá de lo esperado y que de no haberlo hecho, otro hubiera sido el derrotero económico de México. Serra Puche, el entonces Secretario de Comercio y Fomento Industrial y uno de los principales negociadores del TLCAN declaraba recientemente:

“Si la evaluación se hace sobre los propósitos del tratado que fue básicamente generarle capacidad de exportación y exportaciones al país y generarle capacidad de atraer ahorro externo vía Inversión extranjera Directa para completar el ahorro interno, yo creo que el tratado ha tenido éxito (...) No esperaba que después de 20 años del TLCAN exportáramos más de mil millones de dólares diarios, no estaba en mi expectativa cuando hice la negociación” (Serra Puche, 2014).

A diferencia de la afirmación anterior que ve en el TLCAN la razón del éxito exportador, para otros, el crecimiento se explica por las condiciones externas, sobre todo, el crecimiento económico de la economía norteamericana. Desde mi perspectiva la industria maquiladora mostraba una vitalidad propia desde antes del TLCAN. Sin un TLC vigente, el número de industrias creció de 620 en 1980 a 1,789 en 1990 y 2,143 en 1993; mientras tanto, la mano de obra contratada se incrementó de 119,546 en 1980 a 451,169 en 1990 y 526,351 en 1993. Si se considera la tendencia en las tasas relativas, el crecimiento de los establecimientos de maquiladoras y la contratación de mano de obra había sido muy similar sin TLC y con TLC. Es por lo anterior que no se puede afirmar que haya sido el TLC el detonador en el crecimiento del sector, aunque tampoco se puede negar que impactó de manera muy positiva al sector.

Independientemente de las causas que hayan originado el *boom* del sector maquiladora es inobjetable el crecimiento de las exportaciones manufactur-



---

---

ras durante ese periodo (del 229.8% entre 1992-1999), y de éstas exportaciones la importancia creciente de la participación de la industria maquiladora (50% del total de las exportaciones). De lo anterior se deduce una afirmación de gran relevancia: *la industria maquiladora se mostraba como el sector industrial más dinámico en el país de fines de la décadas de 1980 y principios de la de 1990, y aunque el TLC no fue el principal detonante en el crecimiento del sector, lo marcó de manera muy significativa para su desenvolvimiento posterior.*

El Tratado de Libre Comercio, firmado en 1993, consideraba cambios significativos en el modelo maquilador. El más significativo de estos cambios fue consagrado en el artículo 303 del TLCAN, que cancelaba la devolución de impuestos a los bienes importados de países que no son parte del TLCAN, cambio, que entraría en vigor a partir de enero del 2001. Este periodo de gracia de siete años que se iniciaba con la puesta en práctica del Tratado al año 2001 tenía como objetivo darle tiempo a la industria mexicana que desarrollara un plan de proveeduría para las maquiladoras y con ello solventar la demanda de insumos y bienes intermedios del sector. El gobierno de entonces con la consabida propuesta teórica neoliberal de que *“la mejor política es que no haya política”*, al paso del tiempo no implementó ninguna política que permitiese dirigir la inversión hacia un objetivo de esta naturaleza ni se establecieron los vínculos para establecer una cadena de proveedores, ni mucho menos se logró que las maquiladoras reubicaran su cadena de suministro. De manera terca, el gobierno se abstuvo de intervenir para la provisión de una política industrial coherente que detonara una proveeduría doméstica para la industria maquiladora. Como una consecuencia lógica de dejar que las cosas ocurran en *“automático”* terminado el periodo establecido de siete años de gracia, las maquiladoras no desarrollaron una red de proveedores nacionales en México. *El Tratado de Libre Comercio fue considerado como un fin en sí mismo y no como un medio para la transformación económica que el país requería. Al ser considerado como un “fin” la política se torna pasiva, todo era cuestión de esperar para que las cosas sucedan por sí solas y en “automático” se mejoraran las condiciones económicas del país y se generara como “por arte de magia” la industrialización del país, lo que evidentemente no sucedió.*

Los indicadores durante este periodo dejan ver las bondades de este modelo de industrialización; sin embargo, por ser de *“excepción”* y no responder a las propuestas de industrialización nacional no se acompañó de una política industrial clara y orientadora. La dirigencia gubernamental apostó por estrechar los vínculos de la industria maquiladora al mundo y ligarla más a la economía norteamericana, y como buenos políticos neoliberales, no proveyeron de políticas congruentes que permitiesen optimizar esa integración dejando en las *“fuerzas del mercado”* las decisiones para la asignación de los recursos. Bajo esos parámetros, el rumbo de la industrialización se dejó a la suerte de los sectores productivos, sobre todo, los del exterior. Es decir, las decisiones de industrialización que el país requería quedaron (y aún lo siguen haciendo) de las decisiones de los inversionistas extranjeros.

#### IV. ¿Qué significó el TLC?: una mayor dependencia del mercado norteamericano

Si bien la propuesta inicial de la industria maquiladora buscaba atraer inversión de los Estados Unidos, no se restringió solo a los inversionistas de ese país, sino que se amplió para los inversionistas de otros países que quisiesen aprovechar las concesiones que les otorgaba el gobierno mexicano a fin de aprovechar los costos bajos de la mano de obra mexicana. Como antes se observaba, la aplicación de estas políticas posibilitó el despegue de la industria manufacturera. La firma del TLC hacía previsible, como lo sería más adelante, que las concesiones que se otorgaban a los inversionistas del mundo se redujeran sólo a los que provenían de los Estados Unidos, o de aquellos que estuviesen dispuestos a invertir de una manera tal que les permitiese cumplir con las reglas de origen previstos en el tratado. *Era claro para los tomadores de decisiones nacionales que las políticas de excepción no podían estar por encima de los planes nacionales: “Se requería que México cambiara ciertas provisiones del programa de maquiladoras, tales como la eliminación de los beneficios del libre comercio para las importaciones de componentes de países que no son del Tratado de Libre Comercio Norteamericano” (USAO, 2003).*

Desde la firma del tratado de libre comercio México tuvo un acelerado crecimiento de inversión, particularmente la proveniente de Estados Unidos. Dicha inversión estuvo canalizada en particular al sector de manufacturas. El crecimiento del sector manufacturero ha estado íntimamente ligado a las exportaciones de bienes intermedios y finales del sector manufacturero (y maquilador): “De acuerdo con el patrón de especialización manufacturero se relacionó con la abundancia de mano de obra menos calificada en México que, conjuntamente con la cercanía geográfica, determinó una tendencia que empresas manufactureras se aglomerasen en la región fronteriza. (Amoroso, et al, 2008)

Casi la mitad de la IED en México proveniente de los Estados Unidos se invierte en la industria manufacturera, de la cual la industria maquiladora es la de mayor parte. En México la industria ha ayudado a atraer inversión de países, que como los Estados Unidos, ha invertido grandes cantidades de capital. Para los Estados Unidos la industria es importante porque las compañías norteamericanas son capaces de localizar sus operaciones intensivas en trabajo en México y disminuir sus costos de trabajo en todos sus procesos.<sup>2</sup>

Aunque el acelerado crecimiento de las exportaciones mexicanas llevó a México a expandir su comercio exterior las exportaciones manufactureras mexicanas no lograron diversificarse geográficamente, concentrándose fundamen-

<sup>2</sup> Las plantas ensambladoras de México orientadas a las exportación está íntimamente vinculada al comercio de México y los Estados Unidos en varias industrias intensivas en trabajo tales como autopartes y bienes electrónico. Estas plantas generan una gran cantidad de comercio con los Estados Unidos y la mayoría de estas plantas tienen en los Estados Unidos sus subsidiarias.

talmente al mercado de los Estados Unidos al aprovechar las condiciones propicias generadas por el establecimiento del TLCAN. Lo anterior *determinó una dependencia de la economía mexicana en el comportamiento del mercado estadounidense y llevó a una competencia de otros países por penetrar dicho mercado.*

Gran parte del dinamismo del sector manufacturero quedó determinado por los flujos de inversión extranjera directa canalizados hacia ese sector. Este flujo de recursos de capital y tecnología se convirtió, de hecho, en otro mecanismo para profundizar la integración del ciclo de manufacturas mexicanas al comportamiento del sector manufacturero de los Estados Unidos.

Esta primera apreciación pudiese ser casual; sin embargo, las tendencias tenidas por las tasas de crecimiento anual y los índices de producción que ambas economías presentan a partir de la firma del Tratado no dejan ninguna sospecha de que el TLC marca el inicio de una mayor sincronía económica entre México y los Estados Unidos, y por ende, de una mayor dependencia y vulnerabilidad del país más débil México, tal y como se muestra en la Gráfica 3.

**Gráfica 3**  
**Tasas de crecimiento del PIB para México y Estados Unidos**  
**(1990-2013)**



Fuente: World Bank, *Crecimiento del PIB (% anual)*, databank 2014 [consulta 20 de enero 2014].

### *Fase intermedia 2001-2007*

A finales del año 2000 había 3,590 establecimientos con poco menos de 1.3 millones de trabajadores. Durante esos años se convirtieron en la fuente principal de empleo industrial y la segunda fuente de generación de divisas y llegaron a repre-

sentar la mitad de las exportaciones mexicanas y 40% del empleo manufacturero (Alba V. Carlos 2003). Los indicadores que se muestran en las gráficas son muy elocuentes: después de crecer sin interrupción desde su origen, el número de maquiladoras empezó a declinar de manera acelerada a finales del 2000, expresión fehaciente de la estrecha dependencia del sector con el crecimiento económico de los Estados Unidos.<sup>3</sup> Sin embargo, cuando la economía de Estados Unidos empezó a recuperarse esa tendencia se revirtió en parte, y al final del primer semestre de 2006 se tenían registradas un total de 2,822 plantas y 1, 223,180 empleos, aunque no logró alcanzar los niveles del periodo más alto dado que el número de plantas representaban apenas el 76% de las que operaban en 2000, por su lado, el empleo había llegado al 91% del registrado en aquel año (INEGI, 2006).

Habiéndose cumplido el tiempo de los siete años de gracia, en enero del 2001 se dio un cambio significativo para la industria maquiladora en México. A partir de esa fecha sólo serían liberalizados aquellos bienes exportados a México que cumplieran con las reglas de origen establecidas, es decir, de aquellos bienes que cumplieran con el contenido regional previsto en el Tratado de Libre Comercio Norteamericano. Como era de esperarse la aplicación de esta nueva reglamentación dejaba fuera de los privilegios de importación con entrada libre sin arancel a todos aquellos bienes procedentes de países no miembros y que no cumplieran con el contenido regional exigido. Por lo tanto, aquellas maquiladoras que importaban bienes intermedios e insumos de terceros países, como Japón y China, deberían pagar los aranceles correspondientes (Villarreal, 2012). Como era de esperarse la aplicación del artículo 303, afectó negativamente la competitividad de las maquiladoras que dependían de proveedores de países que no son miembros del TLCAN dando como resultado la reubicación o el cierre de algunas empresas maquiladoras cuyo capital de origen y de abastecimiento de insumos y bienes intermedios no provenían de los socios del TLCAN (Carrillo J. , 2010). El gobierno mexicano estaba consciente de esta situación y en un intento por mantener la competitividad de las maquiladoras y otras empresas exportadoras estableció los Programas Sectoriales (PROSEC), que otorgaban tarifas preferenciales (entre 0 y 5 por ciento) para algunos insumos (Contreras & Munguía, 2007). A pesar de que los programas de apoyo recibido por las maquiladoras no fue el único programa gubernamental destinado a promover las exportaciones,<sup>4</sup> el tenido por las maquiladoras sigue siendo, hasta hoy en día, el más importante. A pesar de que los años recientes el gobierno mexicano ha creado diversos programas para la promoción de las exportaciones, el de las maquiladoras sigue siendo el más importante.

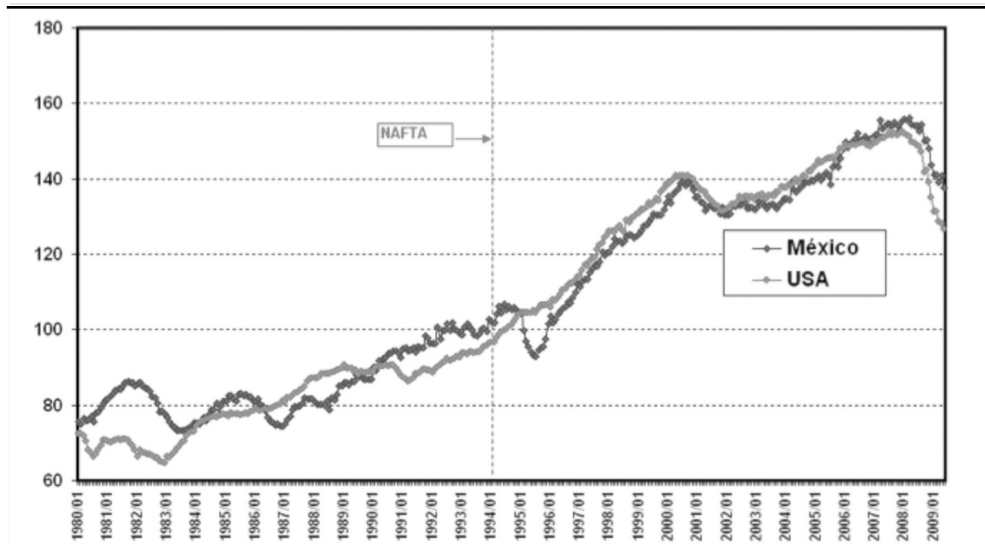
<sup>3</sup> En octubre de ese año el empleo llegó a su punto más alto 1338,970 trabajadores. Pero en noviembre de 2000 a diciembre de 2001 se perdieron más de 250 mil puestos de trabajo. A mediados de 2002, el empleo se había reducido el 20% y la producción en 30%.

<sup>4</sup> Entre los más importantes, cabe destacar el Programa de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) establecido en 1990 mediante el cual las empresas pueden importar componentes libre de impuestos siempre y cuando exporten al menos 30% de sus ventas.

Además de la pérdida de competitividad de algunas de las maquiladoras asiáticas, una consecuencia de la aplicación del Artículo 303 del TLC fue la vinculación tan estrecha del sector, y de la economía en general, a la economía norteamericana. A veinte años del TLC, sin lugar a equívocos, la estrategia de estrechar la economía de México a su principal socio, los Estados Unidos, se decidió en el momento mismo de la firma del TLCAN. La estrategia pudo ser inmejorable, si se parte del supuesto de que el socio tendría una economía estable “*in crescendo*” al paso del tiempo. Sin embargo, el estrechamiento de la dependencia a una economía, como lo es la norteamericana, que presenta crisis continuas, inmanejables y sin la esperanza de una pronta y definitiva recuperación, hacen que el futuro económico de México se torne incierto y nebuloso.

No es nada desdeñable que México se mueva al mismo ritmo que la economía más grande del mundo; sin embargo, la situación de crisis periódica que experimenta esa economía, sobre todo a partir del año 2000, pone en riesgo su estabilidad y crecimiento. El declive en el crecimiento de México, así como, las tendencias que muestran el crecimiento de su producción industrial, están estrechamente vinculados a los vaivenes de la economía norteamericana. En particular, los años 2001 y 2008, epicentros de la crisis económica de los Estados Unidos dejan su impronta en México.

**Gráfica 4**  
**Índice de actividad industrial en México**  
**y los Estados Unidos 1980-2009**



Fuente: INEGI y Reserva Federal, EE.UU.

Si el análisis se centra en la correspondencia en los sectores industriales vemos como la correlación en los índices de la actividad industrial de México y los Estados Unidos es muy estrecha. La situación de crisis que vivió la economía mexicana en 1994-1995 se aparta un poco del estadounidense, pero indiscutiblemente, siguen un comportamiento idéntico. México se mueve al mismo ritmo que la economía más grande del mundo, siendo ésta una consecuencia inevitable de la aplicación del TLC.

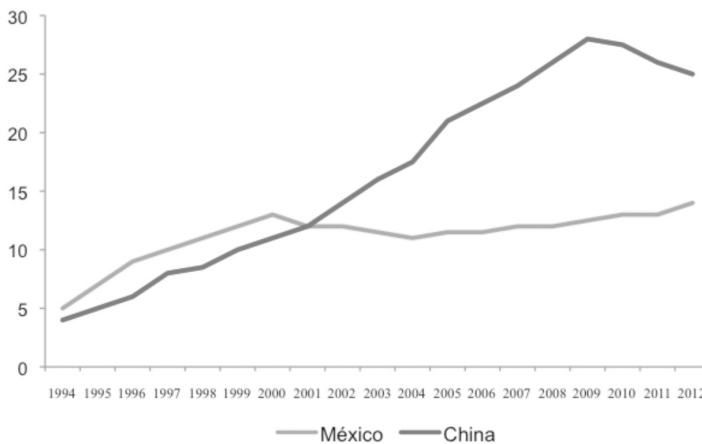
### *Pérdida de competitividad de las maquiladoras mexicanas*

La ingenuidad de los políticos mexicanos se dejó ver al considerar que las situaciones que el acuerdo generaba iban a perdurar al infinito y de que la profundización de los vínculos llevaría a decisiones del exterior (Estados Unidos) favorables a México. El resultado no fue el esperado, si bien, las decisiones se tomaron efectivamente en el exterior (desde los centros de decisión de las grandes empresas transnacionales), era de esperarse que éstas nunca actuarían en base a los intereses económicos del país receptor de sus inversiones sino que lo harían en función de sus intereses y estrategias particulares de expansión y rentabilidad. Asimismo, era de suponerse que los gobiernos no establecerían políticas en consideración de los beneficios del socio sino que lo harían en función de sus intereses particulares y de aquellos grupos económicos a quienes pretenden favorecer. Lo anterior explica la decisión del gobierno norteamericano de aplicar políticas arancelarias menos restrictivas hacia países no miembros del TLC y el estrechamiento de vínculos económicos con ellos. El ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) llevó a que los países miembros de este organismo redujeran barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones procedentes de China. Si consideramos que China poseía una base manufacturera de bajo costo y una amplia capacidad de producción, podemos entender como en muy poco tiempo China se convirtió en un competidor directo de México en el mercado Norteamericano. A pesar de que México había firmado un TLC con Estados Unidos, y de las supuestas ventajas comerciales (y concesiones que tuvieron que hacerse), sin un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, y por el solo hecho de ser miembro de la OMC, China desplazó significativamente las exportaciones mexicanas en dicho mercado, tal y como se puede observar en la gráfica anexa.

Como se observa entre 2001 y 2005, la exportación manufacturera de China a los Estados Unidos se expandió a una tasa anual promedio de 24%, en tanto que el crecimiento de las exportaciones mexicanas se desaceleró drásticamente, a razón del 3% en promedio anual durante ese periodo (Kamil & Zook, 2013). México, que había apostado con el TLCAN, a ser un exportador de manufacturas de bajo valor a los Estados Unidos, en virtud de la abun-

dante mano de obra china de bajo costo, perdió esa ventaja en varios sectores en los que había tenido ventaja con anterioridad (textiles y ropa, electrónicos, partes y equipo para telecomunicaciones, maquinaria para oficinas, muebles y equipos fotográficos y ópticos), al grado de que muchas empresas que maquilaban en México trasladaron sus operaciones a China. Aunque dista mucho de darse una convergencia, en la gráfica se observa una reducción en la brecha de las importaciones norteamericanas de manufacturas procedentes de México y China durante los años recientes, mismos que se explica, no tanto por el incremento de la competitividad de la producción de bienes manufacturados en México, sino por el incremento en el costo relativo de la mano de obra china y la persistente depreciación del peso que abaratan aún más la mano de obra mexicana. Ello explica por qué México ganó una mayor cuota de mercado en relación con China en sectores más intensivos en mano de obra (Kamil & Zook, 2013).

**Gráfica 5**  
**Cuotas de importación de manufacturas de Estados Unidos**  
**(Porcentaje)**

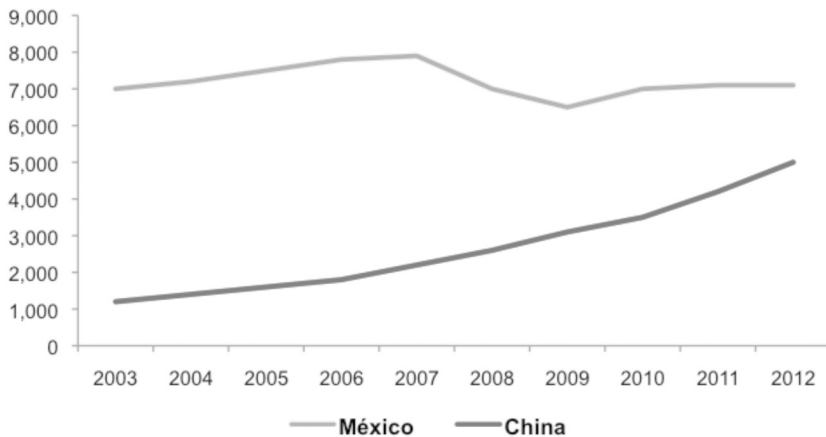


Fuente: Comisión Estadounidense de Comercio Internacional y Comtrade de Naciones Unidas, tomado de Herman Kamil y Jeremy Zook (2013), "El gran regreso", *Revista Finanzas & Desarrollo*, marzo.

No es muy estimulante reconocer que el supuesto aumento de la competitividad del sector en México se debe, por un lado, al persistente bajo costo de la mano de obra mexicana y a las nuevas políticas de modernización industrial

que ha asumido el gobierno chino para el periodo reciente (Meza, 2013).<sup>5</sup> El incremento de la competitividad estriba en una débil recuperación en el salario del trabajador y en factores externos, ajenos a las decisiones internas. La carencia de una adecuada intervención en el sector dejó inerte la industrialización a las fuerzas del mercado, es por ello que las ventajas comparativas siguen soportadas en el bajo costo de la mano de obra lo que ha impedido dar el salto hacia una industrialización de mayor valor agregado. Otras economías, que empezaron antes que nosotros (como lo fue China), lo hicieron. Hoy, no solamente nos han alcanzado, sino que nos han rebasado con mucho. Como se observa en la gráfica los salarios en el sector manufacturero en China se incrementaron en un 14% de promedio entre 2003 y 2011, mientras tanto, el promedio salarial en México se ha mantenido prácticamente constante durante ese periodo. En 2003 el salario en México era 6 veces más alto que en China, para 2011 era solo un 40% más alto (IMF, 2012).

**Gráfica 6**  
**Sueldos reales en dólares de EE.UU**



Fuente: Barclays and CEIC China Database.

<sup>5</sup> Los efectos de la crisis fuera de china han obligado a los dirigentes de ese país a impulsar de manera decidida un modelo de crecimiento que no dependa en exceso de la demanda externa ni de la entrada de capitales extranjeros, es decir, se ha planteado una *reconversión que induzca a un tránsito rápido de un modelo de desarrollo basado en las exportaciones, la inversión y la industria hacia una pauta más dependiente de ventas en el mercado interno, el consumo privado y los servicios*. Para el logro de ese propósito es imprescindible mejorar el ingreso de la población, y por lo tanto, revalorar los costos de la mano de obra.



---

---

*El periodo actual 2007 a la fecha*

Es importante considerar ese periodo porque ha sido la culminación en la práctica de las consecuencias derivadas en el sector maquilador en consideración de la aplicación del TLC. Fue a fines del 2006 cuando se publicó el decreto para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX).<sup>6</sup> Estas nuevas regulaciones gubernamentales sobre las industrias orientadas a la exportación fusionaban la industria maquiladora con otras industrias manufactureras no maquiladoras orientadas a la exportación por lo que, a partir de este periodo, ya no se podrán distinguir las plantas maquiladoras de otras plantas manufactureras mexicanas.<sup>7</sup> Agrupar a las industrias manufactureras exportadoras en un solo rubro, sin distinguir las maquiladoras de las no maquiladoras, oculta una realidad tangible para todos al no visualizar la importancia creciente de las maquiladoras en el dinamismo industrializador del país. Para los gobernantes en turno la “excepcionalidad” de la industria maquiladora ha sido una constante que viene a confirmar la transitoriedad de este sector en el contexto industrializador del país. Ahora, con esta nueva normatividad pareciese que se pretende erradicar, al menos en el papel, la “excepcionalidad” que durante varios años se había aplicado a este sector industrial dado que con estas decisiones se homologarían las reglas de operación para las maquiladoras y las empresas PITEX, con lo que se eliminaría el carácter de excepcionalidad de las maquiladoras, aunque se preservarían por un tiempo más, ciertamente no definido, las ventajas arancelarias y fiscales para las empresas en esquemas de “producción compartida” y de manufactura para la exportación.

Con la aplicación de esta “nueva” política, se constata una vez más, que la industria maquiladora nunca fue considerada como parte de una visión estratégica del desarrollo industrial y económico del país, ni mucho menos se puede afirmar, que estos instrumentos normativos estuviesen diseñados para aprovechar la expansión del sector y orientar el desarrollo industrial en determinado sentido. Como se carecía en el pasado, se carece durante este periodo, de un pro-

<sup>6</sup> En consideración de que el decreto IMMEX modificó la unidad de análisis, y por ende, la información no es homogénea y de que los indicadores de 1994 a 2006 no son comparables del año 2007 en adelante, por lo tanto, el análisis procederá en base a dos periodos antes de 2006 y 2007 en adelante.

<sup>7</sup> El 1 de noviembre de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), con el cual se integraron en un solo programa los correspondientes al Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y el de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, denominado PITEX. Como resultado de lo anterior, en la estadística de comercio exterior ya no se distinguirá a las empresas maquiladoras del resto de las firmas exportadoras de productos manufacturados. Por lo tanto, la exportación manufacturera se difundirá en un solo rubro.

yecto industrializador coherente para el país por lo que las normas en el sector maquilador han ido evolucionando de acuerdo al cumplimiento de los tiempos que establecen los acuerdos comerciales y los requerimientos y compromisos que se tienen con los “socios” externos.

De las empresas adheridas al programa IMMEX, son las empresas maquiladoras las de mayor importancia económica y las de mayor participación en las exportaciones manufactureras, de ahí que para muchos analistas el desempeño del sector se identifica con los indicadores propios de este programa. Podemos observar, por ejemplo, como para diciembre de 2013 del total de las unidades económicas activas, el 81.8% corresponde a establecimientos manufactureros y el 18.2% a establecimientos no manufactureros (que llevan a cabo actividades relativas a la agricultura, pesca, comercio y a los servicios). Por el lado del personal ocupado el 88.3% de los trabajadores efectúan sus actividades laborales en el sector manufacturero y solo el 11.7% en otros sectores (INEGI, 2014). Se puede concluir, por lo tanto, que el mayor número de establecimientos se refiere a empresas maquiladoras.

Sin menospreciar las limitaciones de la industria maquiladora, es preciso reconocer una realidad, es innegable su importancia económica y su grande contribución al desarrollo económico del país. A pesar de las decisiones que han contrariado su funcionamiento, sigue haciéndolo, y lo hace de manera muy importante en la generación de ingresos y de empleos. En el cuadro siguiente se deja ver el número de empresas y su importancia relativa en la generación de empleos:

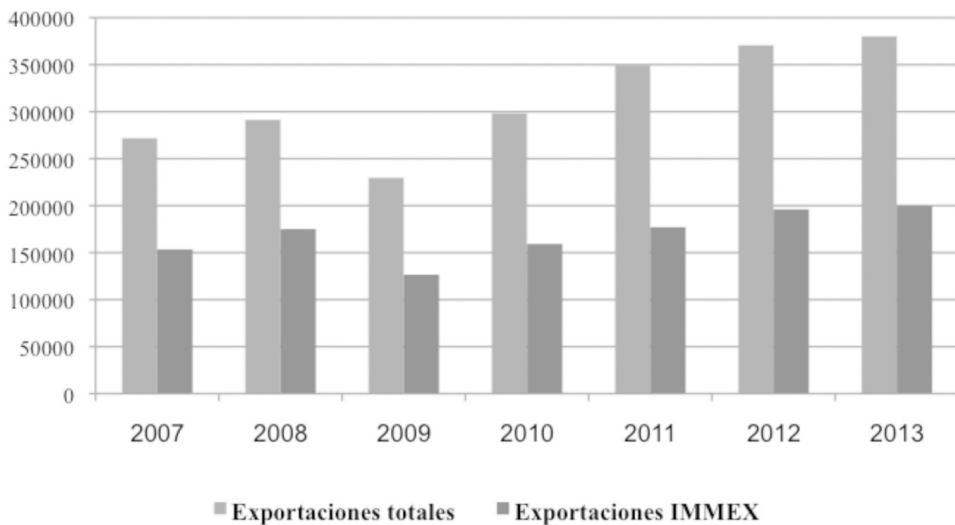
**Cuadro 1**  
**Establecimientos y personal ocupado en empresas IMMEX**  
**(Industria manufacturera, maquiladora y servicios de exportación)**

	Número de empresas	Personal empleado
2007	5,145	1,555,322
2008	5,253	1,493,135
2009	5,259	1,283,888
2010	5,217	1,368,233
2011	5,091	1,418,924
2012	5,081	1,479,694
2013	5,049	2,110,939

Fuente: INEGI (2014), Estadística del Programa de la Industria manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación, <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/?idserPadre=10400110016000100020#D104001100160001000>

Sin la industria maquiladora, la industrialización en el país no tendría significancia alguna ni la dinámica exportadora de bienes manufacturados tuviese la importancia que tiene para el país. Si bien las exportaciones mexicanas de mercancías fueron de 271, 875 millones de dólares en 2007 incrementándose a 370,705 millones en 2012, las empresas adscritas al Programa IMMEX fueron de 153,422 millones de dólares para 2007 y de 195,983 millones de dólares para 2012. Lo anterior significa que los establecimientos de este programa participaron con el 56.45% y el 52.8% del total de las exportaciones petroleras y no petroleras del país para esos periodos.<sup>8</sup> Los vínculos dados entre las exportaciones del país con relación a las exportaciones de este sector durante los años 2007 al 2013 es posible observarlos en la siguiente gráfica. Se evidencia, asimismo, una continuada dependencia de las exportaciones, y por ende de las exportaciones del sector, a la situación económica de los Estados Unidos al reducirse drásticamente en 2008 y 2009 y al recuperarse de manera significativa del 2011 al 2013.

**Gráfica 7**  
**Exportaciones totales y exportaciones de los establecimientos de IMMEX (2007-2013)**



Fuente: INEGI (2014), *Balanza Comercial de Mercancías de México*. Información revisada Instituto Nacional de Estadística y Geografía.— México: INEGI, c2014 e INEGI, Estadística Mensual sobre establecimientos con programa IMMEX (varios años).

<sup>8</sup> INEGI (2014), *Balanza Comercial de Mercancías de México*. Información revisada Instituto Nacional de Estadística y Geografía.— México: INEGI, c2014.

Si bien las exportaciones se han visto dinamizadas por el sector, habría que decirlo también, que las importaciones de estas empresas, han tenido desde siempre, una alta significancia. Si bien la balanza comercial del sector es superavitaria el saldo ha sido muy reducido tal y como se observa en la Gráfica 7. Para el año 2007 las importaciones totales en el país eran de 281,949 millones de dólares y de 370,751 millones para 2012 mientras que para las empresas IMMEX contabilizaban 118,910 millones de dólares para el año 2007 y 154,416 millones de dólares para el año 2012, es decir, el 42.2% y el 41.6% respectivamente para los años 2007 y 2012. El alto índice de importaciones, apenas abajo de las exportaciones, denota un elevado contenido importado de las exportaciones y por ende deja ver la reducida capacidad de integración de las industrias nacionales a esas empresas. Los insumos nacionales con relación a los insumos importados para la producción de las empresas IMMEX está por abajo del 3% durante el periodo:

**Tabla 1**  
**Contenido nacional en establecimientos IMMEX**

<b>Año</b>	<b>A. Insumos nacionales</b>	<b>B. Insumos importados</b>	<b>A/B %</b>
2008	467,441,240	1,950,640,988	2.3
2009	435,553,319	1,816,212,942	2.3
2010	597,159,107	2,118,964,838	2.8
2011	679,735,992	2,284,168,947	2.9
2012	806,363,151	2,719,412,790	2.9

Fuente: INEGI (Varios años), Estadísticas Mensual del Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación.

El alto contenido importado en las exportaciones del sector nos indica un bajo valor agregado en las mercancías exportadas lo que evidencia que nuestro modelo exportador manufacturero se sustenta en el modelo de manufactura de ensamble. De lo anteriormente expuesto se deduce que la industria maquiladora muestra una vitalidad continuada desde su implementación hasta la fecha; sin embargo, no se ha logrado una vinculación tal que este tipo de industrialización pueda arrastrar al resto de la economía y generar los efectos multiplicadores que promuevan un crecimiento económico sostenido y firme.

---

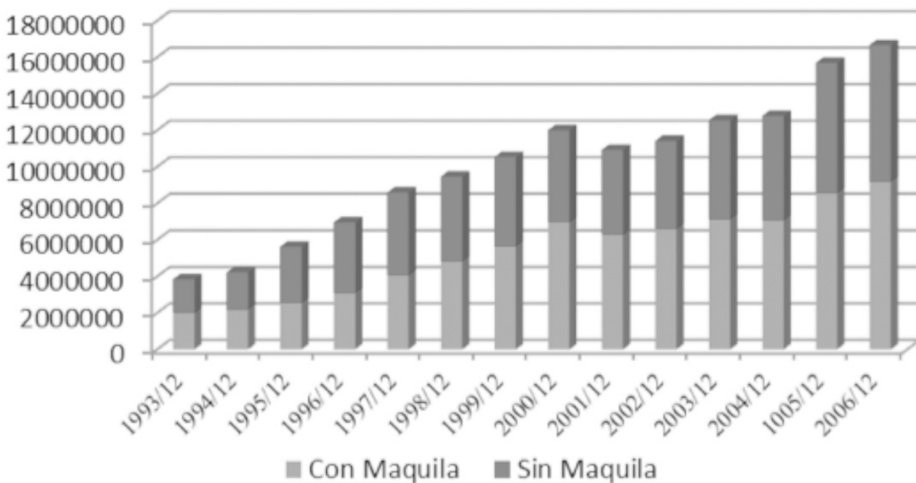
---

## V. Conclusiones

- Dos grandes decisiones íntimamente vinculadas afrontó el gobierno mexicano a principios de la década de los 90. *La integración de México al entorno internacional por la vía de privilegiar los vínculos con Norteamérica y la aplicación del paradigma neoliberal como el mecanismo idóneo para hacerlo.* Entre quienes asumían las decisiones en México se presentaba una excesiva confianza en que las fuerzas del mercado dirigirían la asignación de los recursos y optimizarían la integración con Norteamérica. Congruente con los postulados neoliberales se planteó para el sector industrial políticas pasivas cuyo objetivo era la abolición de todos aquellos obstáculos que no permitieran la asignación de los recursos en los mercados en el marco de una economía de *libre mercado*.
- Después de 20 años de puesta en práctica del Tratado de Libre Comercio Norteamericano y de profundizarse en la aplicación del paradigma neoliberal en el sector industrial no podemos sino reconocer que una de las consecuencias más nocivas en la aplicación de esa política de “dejar hacer” sin intervención del Estado estriba en que no se ha podido generar e implementar un proyecto industrial nacional, no se ha sabido a ciencia cierta el tipo de industrialización que se quiere privilegiar a futuro y nos ha dejado inermes a los vaivenes de los cambios que se operan en la economía internacional. El sector de la industria maquiladora, siendo uno de los “pilares” de la industrialización en México, muestra de manera fehaciente lo que hemos descrito. Es un sector, que por su propia naturaleza, está fuertemente vinculada a la apertura comercial y a la inversión extranjera. Es un sector, que por su propia naturaleza, ha sido afectado por la firma del Acuerdo de Libre Comercio con Norteamérica y por la aplicación de las políticas neoliberales.
- En el corto plazo el impacto de esta política industrializadora para la frontera norte fue altamente positivo dado que encajó a la perfección en la aplicación de políticas anti-inflacionistas de los gobiernos posteriores a la década de 1990 pero no contribuyó en la generación de valor agregado en la industria mexicana, pues careció de una política industrial que detonara un proceso de producción de las cadenas productivas. La política de industrialización de la frontera norte fue entonces una solución híbrida, sin vinculación con la industria del país. El éxito de la maquila ha tenido que ver más con las devaluaciones del peso mexicano, y el consecuente abaratamiento de la mano de obra, así como, de los ciclos de demanda de la economía norteamericana. Si bien estas razones no suficientes para soportar el crecimiento económico a largo plazo, no fueron consideradas ni siquiera como punto de partida para el establecimiento de proyectos futuros.

— Independientemente del buen desempeño del sector en las exportaciones del país, como se puede observar de la Gráfica 8, la industria maquiladora nunca fue considerada como una opción industrial para el país ni se consideraron políticas de apoyo, ni mucho menos, se planteó una política industrial coherente que permitiera reconvertir al sector para periodos posteriores y hacer de ésta el punto de apoyo para una industrialización futura del país. Al contrario de lo que sugiere toda racionalidad económica se dio marcha atrás a una experiencia de industrialización que, hasta ese momento, había resultado exitosa y se procedió a dejar en las fuerzas del mercado una estrategia industrializadora por demás incierta. Las consecuencias fueron: falta de competitividad, desarticulación productiva y una mayor integración con los Estados Unidos. Una apuesta que a la postre implica graves riesgos para el futuro económico de México.

**Gráfica 8**  
**Exportaciones de manufacturas con maquila y sin maquila**  
**(1993-2006)**



Fuente: INEGI (2010), Centros de información INEGI, en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/CConsulta/Inicio.aspx>

— A diferencia de las experiencias aplicadas por países del este de Asia que iniciaron sus prácticas industrializadoras con políticas similares de maquila y que a la postre les permitió un desarrollo industrial autónomo, en México la

carencia de políticas con una visión integral no permitió aprovechar las capacidades regionales y limitó las potencialidades de las regiones económicas. Los tigres asiáticos crearon sus industrias locales aprovechando la presencia de las maquiladoras de acuerdo a las ventajas generadas por su ubicación geográfica, mostraron una estrategia de desarrollo económico y tecnológico basado en dichas industrias, acompañado de una normatividad que incluía estrategias específicas, para la generación de encadenamientos productivos locales y transferencia tecnológica. Dado que esta experiencia requería de una acción guiada por el Estado, esa opción nunca fue considerada por México. No correspondía al modelo teórico asumido por los tomadores de decisiones económicas.

- Los indicadores no dejan duda de la importancia del sector, en cuanto a la generación de empleos y divisas para el país. Durante el post TLC la normatividad de la industria maquiladora se fue readaptando a las circunstancias durante los diversos periodos, *es obvio que esos cambios no fueron parte de una visión estratégica del desarrollo industrial y económico dentro del cual los instrumentos normativos estuviesen diseñados para aprovechar su expansión y orientar el desarrollo industrial en determinado sentido*. Si consideramos que la industria maquiladora fue parte de una “política de excepción” no muy bien vista por los planificadores mexicanos durante el periodo proteccionista, con la integración a Norteamérica, al parecer se buscó aprovecharla en función de las ventajas comparativas disponibles, pretendiendo hacer de México un “abastecedor” importante de mano de obra barata en la división regional del trabajo. Sin embargo, nunca se tomó en consideración que nuestro país tendría que competir con otras economías que buscaban también abastecer al mercado norteamericano y algunas de las cuales disponen de recursos más abundantes que los nuestros.
- La firma del Tratado de Libre Comercio Norteamericano buscaba aprovechar las ventajas comparativas que le daba a México su ubicación geográfica y el bajo costo de la mano; sin embargo, no se consideró que esas ventajas no son eternas, que se pueden perder si no se desarrollan, o si no se reconvierten. Las grandes transformaciones en el mundo exigen a las diversas economías a desarrollar las ventajas presentes y/o a generar nuevas ventajas. Es por lo que no se puede dejar a la economía en “piloto automático” para que el “mercado” por sí solo las genere. El desarrollo de la industria maquiladora es un ejemplo de ello.
- A 20 años del Tratado de Libre Comercio no logramos comprender la dinámica de las maquiladoras. Las limitaciones de la maquila: utilización intensiva de mano de obra, bajo contenido de valor agregado, alto contenido de importaciones en las exportaciones del sector, son el resultado de no ha-

ber aplicado una política industrial coherente e integral. Lo más sencillo es apuntar con el dedo al sector por no haber hecho la tarea por ella misma, y por ende, cederles a ellos la responsabilidad. Es esa falsa percepción lo que posiblemente explique las restricciones que en tiempos recientes se han impuesto a la industria maquiladora y la aplicación de una política fiscal que inhibe los beneficios que ofrece el sector a los inversionistas (Day & Llamas, 2013).<sup>9</sup>

## VI. Bibliografía

- Alba Vega, C. (2003). México después del TLCAN. El impacto económico y sus consecuencias políticas y sociales. *Revista del Centro de Estudios Internacional del COLMEX Número 1*.
- Carrillo, J. (2010). Las maquiladoras de exportación en México: Evolución industrial, aglomeraciones y seguridad e higiene. El Colegio de la Frontera Norte.
- \_\_\_\_\_ & Gomis, R. (2003). Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad. *Comercio Exterior vol. 53*.
- Contreras, O., & Munguía, L. F. (2007). Evolución de las maquiladoras en México, Política Industrial y aprendizaje tecnológico. *Revista Región y Sociedad del Colegio de Sonora v. 19*.
- Day, J., & Llamas, M. (2013). *Maquila tax issues in Mexican tax amendment proposal for 2014 will affect operation and cash flow of maquila program holders*. Obtenido de LEXOLOGY, Association of Corporate Counsel: <http://www.jonesday.com/maquila-tax-issues-in-mexican-tax-amendment-proposal-will-affect-maquila-program-holders-10-14-2013/>
- Haynes, & Boone, L. (30 de Agosto de 2012). *LEXOLOGY Association of Corporate Counsel*. Obtenido de LEXOLOGY: <http://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=664485dc-402c-463c-b56a-93abbb3946bf>
- IMF. (2012). *Mexico Country Report No. 12/317*. IMF.
- INEGI. (2014). Balanza Comercial de Mercancías de México. *Estadística mensual sobre establecimientos con programa*.
- \_\_\_\_\_ (2010). *Centros de información INEGI*. Obtenido de <http://www.inegi.org.mx/sistemas/CConsulta/Inicio.aspx>

<sup>9</sup> La aplicación del impuesto al valor agregado (IVA) tendrá un profundo impacto en lo que se refiere a las importaciones temporales y a las ventas entre las empresas maquiladoras, las ventas entre éstas y sus proveedores nacionales, y las ventas en el exterior. De acuerdo con el texto, todas las importaciones temporales efectuadas de las maquiladoras estarán sujetos a los pagos del IVA en el momento de entrada al territorio mexicano, posteriormente, el IVA será compensado después de que los bienes sean regresados o vendidos en el extranjero o sean vendidos en el país.



- \_\_\_\_\_ (2014). Estadística del Programa de la Industria Manufacturera Maquiladora y de Servicios de Exportación.
- \_\_\_\_\_ (2014). *Estadística mensual sobre establecimientos con programa IMMEX*. Obtenido de [http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/notasinformativas/est\\_immex/ni-immex.pdf](http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/notasinformativas/est_immex/ni-immex.pdf)
- \_\_\_\_\_ (2007). *Estadísticas económicas: Industria Maquiladoras de Exportación*. Obtenido de [http://www.inegi.org.mx/prod\\_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/maquiladora/ime/ime.pdf](http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/continuas/economicas/maquiladora/ime/ime.pdf)
- Kamil, H., & Zook, J. (2013). El gran regreso. *Finanzas & Desarrollo* .
- (2003). *México's Maquiladora Decline Affects US-México Border Communities and Trade; recovery Depends in Part on México's Actions*. United States General Accounting Office.
- Meza, S. (18 de Enero de 1993). ¿Es viable la permanencia de la zona libre para la región fronteriza? *Periódico Diario 29* .
- \_\_\_\_\_ (2013). Modernización industrial de la República Popular China. En A. Oropeza, *México frente a la tercera revolución industrial, cómo relanzar el proyecto industrial de México en el siglo XXI*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
- Política Industrial*. (2013). Obtenido de Secretaría de Economía: <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/politica-industrial>
- Ros, J. (2012). Estudio comparativo de las economías de Canadá y México en el periodo 1994-2011. *Serie de estudios comparativos 1361* . Sede subregional de la CEPAL en México: CEPAL.
- Serra Puche, J. (7 de enero de 2014). El TLCAN superó las expectativas. (I. E. Saldaña, Entrevistador).
- Villafañe, L. (2006). México: globalización sin política industrial. En R. Cordera, *La globalización de México: opciones y contradicciones* (págs. 187-201). México: Universidad Autónoma de México.
- Villalpando, P. (2004). La evolución de la industria maquiladora en México. *Innovaciones de Negocios* .
- Villarreal, M. Á. (2012). *U.S.-Mexico Economic Relations: Trends, Issues and Implications*. CRS (Congressional Research Service).