

Capítulo II

2. Maquila

En este capítulo trataremos sobre la definición y orígenes de la maquila. Nos remontaremos a su formación en nuestro país y haremos un análisis acerca de sus características y la importancia de los trabajadores de la maquila en el mundo. Así mismo haremos una breve semblanza de los factores que intervienen en la conformación de la maquila y los diferentes modos de su puesta en marcha en otros países, para compararla con el caso mexicano, hasta llegar a las instituciones de apoyo para la maquila y su modo de producción. También se definirá el concepto de zonas libres, el origen y la historia del sistema de producción de la maquila, los mecanismos de formación y las condiciones de producción, la inversión per capita los salarios y las jornadas laborales.

2.1. Definición de maquila

Etimológicamente la palabra maquila se empleaba ya desde el año 1020, para designar la ‘porción de lo molido, que corresponde al molinero’. Proviene del árabe vulgar *makila* ‘medida’, de la raíz *k-y-l* ‘medir’.¹ Maquilar se origina en la costumbre de los campesinos de moler su maíz en el molino de la hacienda; se refiere a la práctica de

¹ Joan Corominas, *Breve diccionario etimológico de la lengua castellana*, Gredos, Madrid, 1961, p. 372.

otorgar el sub-procesamiento de algún aspecto de la actividad productiva a terceros, práctica muy común en la manufactura. La industria de la maquila consiste en la confección o ensamblaje de productos con piezas elaboradas e importadas, y es considerada como la actividad que se vislumbra a la zaga de la industria ante el proceso de la globalización económica, ya que permite hacer una proyección sobre posibilidades competitivas de los países como el nuestro frente a la apertura de mercados.

En el panorama actual de la globalización, esta práctica se ha convertido en el paradigma de un sistema mundial de producción. Aunque el sistema de producción maquiladora no se originó en México, su implantación masiva en el país llama la atención de la opinión pública mundial, hasta convertirse en un símbolo paradigmático del sistema contemporáneo de producción globalizada.

El mismo fenómeno asume nombres muy variados. Como *zonas libres* se le conoce en Costa Rica, Honduras, Uruguay, Venezuela, Trinidad y Tobago, Irlanda y los Emiratos Árabes Unidos. *Maquiladoras* es el término que se utiliza en El Salvador, Guatemala, Honduras, México y Panamá. En China se usa *zonas económicas especiales*. En Camerún, Colombia, Ghana, Madagascar, República Árabe, Siria y Jordania se prefiere llamarla *zonas libres industriales*. *Zonas de libre comercio*, en Bulgaria y Chile; *zonas libres de exportación*, en Jamaica; *zonas industriales y de libre comercio*, en la República Islámica de Irán; *zonas especiales de procesamiento para la exportación*, en Togo; *fábricas libres de impuestos*, en Fidji; *estados industriales*, en Tailandia; *puntos francos*, en Camerún. En fin, hay una gran gama de denominaciones de la industria maquiladora.

2.2. Características de la maquila

La maquiladora es la versión mexicana —o, con más precisión, latinoamericana— de lo que en general se conoce como *zona de procesamiento para la exportación* (*export processing zone* (EPZ) en inglés). La maquiladora o planta de procesamiento para la exportación es una planta manufacturera, de propiedad local o extranjera, que opera en conjunción con empresas extranjeras. Los productos de la maquiladora, por lo general, no son para el consumo del país huésped.

2.3. Zonas libres

La planta maquiladora suele formar parte de un territorio legalmente separado del resto del país (el territorio puede abarcar el lugar que ocupa una sola planta o puede extenderse a toda una zona industrial o comercial). Ese territorio se considera zona libre, en el sentido de que no operan dentro de su jurisdicción algunas de las leyes de uso normal en el resto del país; por lo común, se trata de leyes aduanales, fiscales, laborales, migratorias, y de la propiedad. En este sentido, la maquiladora constituye un régimen de excepción en materia jurídica.

Las zonas libres, como alguna vez lo fue la Ciudad de Danzig-Gdansk en Polonia, que había mantenido este carácter durante cerca de mil años, son consideradas componentes indispensable del libre comercio, islas de eficiencia y de libertad para producir y

distribuir en un mar confuso de leyes y regulaciones, de políticas y demoras.² Es un hecho que en la forma contemporánea de globalización muchas de estas zonas de libre comercio se transformaron en maquiladoras por el simple mecanismo de que las empresas manufactureras trasnacionales trasladaron allí sus procesos de ensamble, con el fin de aprovechar los regímenes de exención arancelaria y de otros impuestos, además de los salarios relativamente más bajos. Las ZPE se distinguen de otras zonas libres en que, por lo general, estas últimas son exclusivamente zonas aduanales o de libre comercio. Sus funciones se reducen al almacenamiento transitorio y al embarque de bienes, en tanto que las zonas de procesamiento para la exportación son establecidas exclusivamente con el propósito de fabricar o ensamblar bienes de exportación mediante materiales y componentes importados.³

De acuerdo con la Asociación Mundial de Zonas de Procesamiento para la Exportación, *World Export Processing Association* (WEPZA), la ZPE es una zona libre dedicada a la manufactura. Las zonas maquiladoras que existen en el mundo se ubican en localidades muy distintas, son de tipos y extensiones muy variados, y de muy variado régimen jurídico. Pero debe quedar claramente asentado que no obstante que pueda haber maquiladoras en los países centrales, como es el caso de las maquiladoras de las Islas Marianas en territorio de Estados Unidos (o Puerto Rico, en su posición ambigua como parte del territorio de Estados Unidos), se habla igualmente de la existencia de maquiladoras en Canadá, y que puedan existir condiciones similares a las de la maquila

² Dicken Peter. Global shift: transforming the world economy Ed. Paul Champman, London, 1998

³ *Ibid.*, p. 43

en cierto tipo de empresas de los países centrales —los llamados talleres de sudor (*sweatshops*)—, el fenómeno típico de la maquila, como zona de procesamiento para la exportación, está inscrito en las relaciones norte-sur: relaciones que enfrentan a los grandes capitales de los países del centro con la abundante reserva laboral de los países de la periferia; y a las zonas de altos salarios y alta composición de capital *vis-a-vis* las zonas de bajos salarios y baja composición de capital. De este modo, se puede hablar de países maquiladores y no maquiladores, y la economía mundial puede verse como una estructura compleja de zonas libres y no libres que compiten entre sí; unas para atraer capitales de inversión y las otras para bajar al máximo sus costos de producción. Mientras que la mayor parte de los países maquiladores constituye zonas territoriales dedicadas exclusivamente al establecimiento de las ZPE, Hong Kong y Singapur son zonas libres enteras en las que se concentran actividades maquiladoras en cierto número de zonas industriales.

China, el más reciente participante en el procesamiento para la exportación, ha creado las zonas económicas especiales que, aunque la WEPZA no considera que se apegan estrictamente a la definición de ZPE, agrupa a ciudades enteras de la costa con sus territorios aledaños, a las que el gobierno central ha otorgado el estatus de zona libre y en las que ha fomentado las actividades de procesamiento para la exportación. En otros países, México y Túnez, las maquiladoras operan bajo un régimen especial en que cada planta obtiene el estatus de zona libre. Por razones de eficiencia, las maquiladoras mexicanas tienden a concentrarse en parques industriales privados no cercados, aunque pueden encontrarse plantas dispersas al interior de las ciudades y por todo el país.

2.4. Origen e historia del sistema de producción de la maquila

Es probable que Japón haya servido de base maquiladora para las empresas norteamericanas al finalizar la Segunda Guerra Mundial, como parte del programa de recuperación de la economía de ese país durante la ocupación militar. Se ha dicho que las industrias japonesas maquilaban componentes militares durante la guerra de Corea.

Lo cierto es que la primera zona maquiladora en plena forma parece haberse constituido en el período 1947-1951 en Puerto Rico (territorio libre y asociado que se rige por la jurisdicción de Estados Unidos). Desde entonces, se reporta el traslado a la isla de operaciones manufactureras orientadas a la exportación. En 1951 el gobierno local pasó una ley de exención de impuestos sobre estas operaciones y creó la Administración para el Desarrollo Económico de Puerto Rico (FOMENTO) y la Compañía de Desarrollo Industrial de Puerto Rico (PRIDCO) con el propósito de construir infraestructuras, instalaciones y parques industriales por toda la isla. Mientras que en 1963 se habían instalado unas 480 firmas empleando a casi 100 mil trabajadores —en su mayor parte en las ramas de electrónica y de confección—. Para 1989 había instaladas unas 2 mil plantas que empleaban a 200 mil trabajadores.⁴

En el caso de Puerto Rico, la isla entera se convirtió en zona libre de impuestos para las empresas norteamericanas. No se aplicaban impuestos de importación o exportación a los productos de estas empresas y todos los residentes en la isla quedaban

⁴ Sander, Birgit. "Do Border Economies Generate Comparative Advantages for Small- and Medium-Sized Enterprises? Evidence from the Maquiladora Industry." *Kiel Institute of World Economics*, April 1997.

exentos de pagar impuestos a Estados Unidos. Esto era conforme al principio de “ningún impuesto sin representación”. No obstante de que los portorriqueños son oficialmente residentes de Estados Unidos, no podían votar en elecciones de aquel país si residían en la isla y estaban obligados a pagar sólo los impuestos locales. Este principio se aplicó también a los ciudadanos norteamericanos. Mediante leyes más recientes las industrias de exportación localizadas en la isla quedaron incluso exentas de pagar impuestos locales por períodos de hasta diez años. Las agencias de desarrollo construyeron fábricas listas para usarse con fondos públicos con el fin de atraer a inversionistas que no querían correr el riesgo en programas especulativos de construcción que luego no resultaran.

Estas agencias vendían las estructuras fabriles en Estados Unidos y más tarde en Europa y Asia según esquemas modulares estándar que podían adaptarse a necesidades particulares.

El papel más importante que jugó Puerto Rico en el fomento mundial de la maquila fue servir de laboratorio. De una parte, sirvió para acostumbrar a la industria norteamericana a las operaciones en ultramar: casi no hubo problema al que se enfrentara la industria norteamericana en el resto del mundo que no hubiese encontrado previamente solución en Puerto Rico, sobre todo respecto de los conflictos laborales. Por otro lado, Puerto Rico formó a muchos expertos en la maquila que desempeñaron un papel importante en la instalación de maquiladoras en otros países. En 1958 se estableció una ZPE en Barranquilla, Colombia al permitir que empresas norteamericanas realizaran actividades manufactureras en lo que entonces era la zona libre del puerto.

La primera zona maquiladora de Asia se estableció en Kaoshing, Taiwan en 1960 y, posteriormente, en 1965 se instituyó otra en Kandla, India, a la mitad del camino entre Karachi (Pakistán) y Bombay (India). A partir de este momento las zonas de procesamiento para la exportación comenzaron a difundirse por otras latitudes del mundo.

2.5. Mecanismos de formación del sistema de maquila

La formación de las ZPE es el resultado, de un lado, de la lógica subyacente de la *relocalización* industrial contemporánea de la economía mundial, según la cual las empresas, sobre todo en los países desarrollados, se ven impulsadas por la competencia en la producción y comercialización de bienes, a trasladar la producción por todo el orbe. Ya se ha mencionado el papel que desempeñan los fenómenos de descomposición de procesos y de *desverticalización* de las empresas en la forma que adquiere actualmente la globalización y, en particular, la conformación del sistema de maquila. Por otro lado, los países compiten entre sí para atraer inversiones extranjeras directas. “Es más probable que los países del segundo y tercer mundo compitan entre sí con base en la disminución de los costos de producción”.⁵ Las ZPE son precisamente zonas de bajos costos de producción que se ubican con más probabilidad en los países subdesarrollados.

⁵ *Ibid.*, p. 64

Para que las firmas sean competitivas deben competir en precios y costos. Existen dos métodos para alcanzar esta competitividad en costos: el primer método —indirecto— consiste en promover la actualización tecnológica de la empresa; es decir, en introducir las innovaciones científicas y tecnológicas en los instrumentos, procesos o productos de la manufactura. El segundo método consiste en simplemente reducir directamente los costos. La reducción de costos se puede lograr, ya sea mediante la reducción de los gastos de la empresa (racionalización de la producción) o por medio de la *relocalización* a otras zonas u otros países en los que por diversas razones los costos de producción son significativamente menores. Es muy común que las empresas simultáneamente hagan uso de los diferentes métodos para alcanzar la competitividad óptima.

La decisión de la empresa de reubicar una parte de sus procesos productivos en otras zonas depende de varios factores. Dentro de un país, la decisión depende de las condiciones que obstaculizan la realización de las inversiones necesarias para actualizar tecnológicamente a la empresa o las racionalizaciones indispensables que reducen directamente los costos. La inversión requerida para las innovaciones tecnológicas puede resultar muy cara y de muy alto riesgo ante la volatilidad de los mercados y, en el caso de las racionalizaciones, la existencia de sindicatos fuertes o movimientos de resistencia por parte de los trabajadores puede llegar a constituir un obstáculo.

En segundo lugar, esta decisión depende de la existencia de zonas de bajos costos, es decir, depende de la existencia de un mundo estructurado de acuerdo con lo que se denomina precios diferenciales de los factores: una división del mundo en zonas

de altos y bajos costos, determinadas por combinaciones de los diferentes factores de la producción.

La división internacional del trabajo sugiere que en este nuevo esquema la fuerza laboral del mundo se encuentra fragmentada en multitud de zonas de altos y bajos costos de salarios. Esta estructura fragmentada de altos y bajos costos se encuentra en cambio permanente, ya que los precios diferenciales de los factores oscilan constantemente.

Entre las zonas de altos y bajos costos hay un límite, un punto de inflexión en que una zona se transforma en la otra. Los conceptos de barreras a la entrada, costos de transacción y costos de oportunidad sirven para evaluar las zonas de costos y para planear la ubicación idónea de la empresa.

En términos generales, la evaluación toma en cuenta todos los elementos que pueden determinar la competitividad de una zona de costos para poder decidir si se hace o no una inversión de capital: los costos organizacionales y de trabajo, transporte, servicios e impuestos.

2.6. Factores institucionales

Otro factor importante que ha contribuido a la difusión mundial de la maquila lo constituyen los acuerdos multilaterales y las instituciones internacionales. El Acuerdo Multifibras favoreció la formación de maquiladoras de la confección; su expiración, prevista para el año 2005 dificultará que muchas de ellas se mantengan. Las exportaciones provenientes de los países que albergan ZPE se ven beneficiadas por el

Sistema Generalizado de Preferencias, instituido tanto por Estados Unidos como por la Unión Europea. En el caso de América Latina y el Caribe existe la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que otorga a los países beneficiarios reducciones arancelarias del 20% y permite la importación libre de impuestos para ciertos bienes. Igualmente, bajo el Programa de Garantía del Nivel de Acceso, se asegura la posibilidad de negociar cuotas para las industrias de la confección, del zapato y de la electrónica. No es extraño que en las maquiladoras de estas regiones sea predominante la manufactura de artículos de la confección.

En cuanto a las instituciones mundiales, tanto el FMI como el Banco Mundial consideran que la ZPE constituye uno de los ingredientes esenciales para la apertura de las economías del tercer mundo.

Según WEPZA, al iniciarse la producción maquiladora en el Banco Mundial no había consenso respecto de sus resultados; en tanto que los funcionarios de alto nivel se mostraban negativos en lo concerniente a las maquiladoras, pues declaraban que se trataba de un fenómeno temporal que comúnmente impedía un desarrollo equilibrado, en las divisiones operativas de esta institución mundial continuamente se estaban proporcionando fondos para fomentar la creación de ZPE en diversas partes del mundo. Con el tiempo, se logró unanimidad en lo tocante a la política de impulsar la industrialización de las economías de la periferia mediante la exportación (*export oriented industrialization*). También el Fondo Monetario Internacional (FMI) ha contribuido al fomento de la maquila mediante sus programas de ajuste estructural. Estos

programas se han orientado a promover en unos sesenta países —todos de la periferia— el crecimiento por exportaciones y la desregulación de los mercados laborales.

Actualmente, cerca del 65% de los créditos otorgados por el Banco Mundial (BM) sirven de apoyo a estos programas.

Las consecuencias de los programas de ajuste en los países en los que se han aplicado son dobles: de un lado, conducen a despidos y a un enorme desempleo. La desregulación del mercado laboral y las privatizaciones de las empresas estatales han provocado el despido de millones de trabajadores; la reducción de la demanda y las tasas de interés más elevadas han suscitado quiebras en el sector de mayor empleo de estas economías —las pequeñas y medianas empresas orientadas fundamentalmente al mercado interior—, a salarios más bajos y condiciones de trabajo inferiores (en la medida en que los gobiernos los imponen y en que el incremento del exceso de oferta de trabajo obliga a los trabajadores a competir entre sí, de tal modo que los estándares de trabajo se reducen) y obstaculizan la organización y capacidad de defensa del sector trabajador. En su conjunto, estas medidas crean una reserva laboral muy vulnerable y barata. La globalización es un factor que ayuda a reducir la tasa de desempleo pero como ya he mencionado antes esta debe ser regulada, existen muchas maquiladoras clandestinas que se mencionarán en capítulos más adelante, cosa que la globalización, es decir a través de los tratados con otros países deben tomar en cuenta, y orientar a la inversión extranjera a que estos casos de explotación y descontrol laboral debe conocer. Siendo la globalización buena para el desarrollo pero a veces mal organizada en sus incursiones dentro de los países pobres.

Por otro lado, las tasas de interés relativamente más altas del capital local junto con la desregulación de la normatividad interior —mercados financieros, estándares laborales, relaciones de propiedad, aranceles e impuestos— vuelven al capital extranjero un instrumento de inversión favorecido. Con esto se dan todos los ingredientes para el establecimiento de la producción maquiladora. Por una parte, una enorme reserva laboral de bajo costo y, de otra, una condición favorable libre de riesgo para la inversión del capital extranjero.

A las grandes empresas trasnacionales se ofrece la oportunidad para que, una vez reestructuradas sus operaciones, éstas últimas puedan trasladarse para beneficiarse de estas zonas de bajos costos laborales. En la actual situación mundial, mientras el crecimiento de la reserva barata de mano de obra desprotegida sobrepasa la demanda de los capitalistas, las condiciones de producción y trabajo de las ZPE y de los países periféricos quedarán totalmente subordinadas a las estrategias de optimización de costos de las grandes empresas trasnacionales. Al menor indicio de resistencia por parte de los trabajadores o de intervención estatal no favorable, la empresa puede simplemente cerrar sus operaciones y trasladarse a otra ZPE más apropiada. Este mecanismo no deja alternativas al país centrado en la vía maquiladora de desarrollo. Y esto se ve agravado por las restricciones que el FMI y el BM han impuesto a las estrategias de desarrollo que, en otra situación política mundial, llegaron a aplicar algunos países del sureste asiático que pudieron aprovechar la maquila y la inversión de capital extranjero para el desarrollo de sus mercados y capitales domésticos.

Los programas del FMI y del BM inhiben las políticas alternativas de desarrollo de los países de la periferia, tales como los programas industriales y de planificación, de incentivos y subsidios que protejan los mercados e industrias domésticos y de control sobre el capital extranjero.

Muchos consideran que sin otras alternativas de políticas de desarrollo, se vuelve prácticamente imposible que estos países transiten de un modelo de globalización basado en actividades maquiladoras intensivas en mano de obra —de bajo nivel de inversión, bajo valor agregado, bajos salarios, de poca integración local y totalmente dependiente de insumos provenientes del exterior, que poco contribuyen al desarrollo de la economía doméstica— a un modelo de integración global basado en industrias de alta tecnología, altamente productivas, de elevado valor agregado, de fuerte integración en cadenas productivas locales, que fomenten de manera más equilibrada el desarrollo de la economía doméstica.

Hay un gran debate actual sobre estos temas y sigue abierta la discusión acerca de si la industria maquiladora es el camino óptimo de industrialización del tercer mundo y de su inserción en la economía global. Hay quienes se atreven a afirmar que la industria maquiladora no sólo es una de las vías para lograr la inclusión del tercer mundo en el mercado global, sino que es el único camino.

2.7. Características generales del sistema de producción de la maquila

En un sentido estricto, el sistema de producción de la maquila —la zona de procesamiento para la exportación— puede ser definido como un sistema especial de impuestos. En él, el país huésped, o en donde se ubica la maquila, otorga al capital extranjero exenciones de impuestos a la importación de capital fijo y de los materiales y componentes que servirán para el ensamblado en la zona, con la condición —ya no general— de que los productos ensamblados serán, a su vez, exportados. Cuando el país huésped reglamenta impuestos, suele ser sobre el valor agregado generado en el proceso de ensamble. Debido a esto se consideran paraísos fiscales los países que albergan las ZPE, muy semejantes a aquellos países que admiten en su territorio las operaciones financieras libres de impuestos de las corporaciones transnacionales de las Islas Caimán, Luxemburgo, Panamá, y otros países.

Algunos observadores consideran que estos paraísos fiscales manufactureros fueron creados, entre otros objetivos, con el propósito de evadir impuestos y los costos de los estándares laborales y ambientales muy elevados de los países de origen.

2.8. Condiciones de la producción en las maquilas

La maquila constituye esencialmente la fase de ensamblado de la cadena productiva de una empresa transnacional. Se la caracteriza como producción no integrada,

en el sentido de que no integra en sí misma las diversas fases de un proceso que acaba en la elaboración de un producto final, sino que más bien es una de esas fases. En la maquila tiende a simplificarse el ensamblado final, en la medida en que en muchas ramas de la producción han aparecido métodos modulares de fabricación, en los que lo primero que se ensambla son los componentes en una serie de módulos que después son, a su vez, ensamblados. En algunos países (China, Taiwan, etc.) han surgido plantas maquiladoras que se parecen a los sistemas de manufactura integrada, en el sentido de que han dejado de ser un proceso simple de ensamblado, en el que se incorporan varias fases previas a la del ensamblado y se dispone de una tecnología relativamente más avanzada. Toda esta evolución dificulta a veces la definición estricta de maquila.

Según Sander, se puede diferenciar tres etapas en la evolución de esta industria:

el ensamblado manual simple (primera generación) —la maquila de ropa, zapatos, pelotas deportivas—, el ensamblado manual complejo (segunda generación) —que exige mayor calificación y el uso de ciertos instrumentos de precisión, como en la maquila de materiales y componentes electrónicos— y el ensamblado integral (tercera generación) —que incorpora algunos procesos de pre-ensamblado y exige el uso de una tecnología algo más avanzada, la maquila electrónica, de autopartes, motores, computadoras, etc.⁶

⁶ *Ibid.*, pp87-95

2.9. Productividad

Otro de los motivos por los que las empresas transnacionales están dispuestas a trasladar ciertas fases de sus procesos productivos es la productividad. En estudios comparativos entre diversos países, se constata que en fases similares del proceso productivo —es decir, en la línea de ensamble “la productividad de los trabajadores de la maquila (por ejemplo, de México y Corea del Sur) ha llegado a ser superior a la de los trabajadores norteamericanos”.⁷ En esta fase, los trabajadores norteamericanos son menos productivos, su trabajo es de menor calidad y exhiben mayores tasas de rotación de personal que los trabajadores de la maquila.

La elevada productividad de los trabajadores de la maquila se obtiene bajo condiciones de menor inversión de capital por trabajador, en actividades de carácter más manual.

Esto significa que el incremento de la productividad es resultado de una mayor intensidad productiva a la que contribuye la organización de la producción en las maquiladoras, cuyos modernos métodos de trabajo consumen a los individuos de manera más pareja y eficiente durante una jornada laboral que exige el mayor esfuerzo físico y mental de los trabajadores.

⁷ Frobel, F., Jürgens, H. and Kreye, O. (1981). La nueva división internacional del trabajo, México, siglo XXI

2.10 Características generales de productividad en la maquila.

En esta sección del trabajo se analizará la productividad de la maquiladora dividida en dos partes (generaciones). Se precisarán los datos más generales de estas empresas, tales como; salarios (en los diferentes giros de maquiladoras), y las condiciones sociales y laborales.

2.10.1 Baja inversión *per cápita*

En la maquila de primera generación —que todavía tiende a ser la predominante en todo el mundo— se dan ejemplos de inversión por trabajador, que oscilan entre un mínimo de US \$690 en la industria del ensamblado de materiales y componentes electrónicos, a un máximo de US \$1 800 en la misma industria. En maquiladoras de segunda generación se hacen inversiones por trabajador de US \$4 000-5 000, en industrias de instrumentos de precisión y de construcción de maquinaria.

2.10.2 Bajos salarios

Los salarios de las maquiladoras varían mucho según el país, desde un mínimo de US \$29.34 mensuales en la India hasta un máximo de US \$500 por un trabajador

altamente calificado en Turquía. En Ciudad Juárez, México el salario más común oscila entre US \$200-300 mensuales, incluyendo horas extras.⁸ Dicken señala que mientras los salarios por hora en los países centrales oscilan entre US \$8-14 (promedio en la manufactura), en los países de la periferia varían entre US \$0.40-5.00, es decir una relación de más de treinta veces entre el salario más bajo de la periferia y el más alto (promedio) del centro.⁹

Un estudio que compara tres industrias —textil, confección y del calzado (las más intensivas en trabajo)— en cuarenta y seis países, muestra que los costos laborales, medidos en costo por minuto estándar variaban entre DM 0.742 y DM 0.741 en Dinamarca y Alemania Occidental, y eran menos de DM 0.120 en Yucatán. Estos son los salarios bajos de las industrias de salarios más bajos.

2.10.3 Condiciones sociales y laborales adversas para los trabajadores de la maquila

Los bajos salarios, las condiciones laborales y las relaciones de trabajo son los tres rubros más criticados del sistema de la maquila en términos de la situación de los trabajadores. En cuanto a las condiciones laborales propiamente dichas, se mencionan tres características que distinguen al sistema maquilador: la inseguridad en el empleo, la

⁸ Según datos de la OIT, 1994.

⁹ Dicken Peter. Global shift; transforming the world economy Ed. Paul Champman, London, 1998.

falta de regulación en cuanto a jornadas, turnos y puestos y la precaria seguridad y salubridad en las instalaciones del lugar de trabajo.

La seguridad social es prácticamente inexistente en la mayor parte de las ZPE. Cuando la legislación obliga a la empresa maquiladora a pagar ciertas compensaciones, éstas son tan bajas (10% sobre salarios de US \$50 al mes) que no puede decirse que tengan una utilidad real. Crecientes conflictos laborales en las zonas maquiladoras han llevado a modificar esta situación en algunos países, sobre todo del sureste asiático.

2.10.4. Largas jornadas

Partiendo de que la jornada laboral normal en la mayor parte de las maquiladoras es de alrededor de cuarenta y ocho horas semanales. Se señalan casos de jornadas de sesenta horas por semana. A esto se suma la obligación de trabajar horas extras que exceden las usuales en otros sectores de la economía del país huésped, y muchas más semanas laborables por año; en algunos casos, se puede llegar a trabajar hasta 2 mil 800 horas por año.

2.10.5. Legislación laboral restrictiva

Ya se mencionó que uno de los incentivos que utilizan los gobiernos de los países en que se encuentran las maquiladoras consiste en la conformación de un régimen

jurídico de excepción. Según Sander, este régimen puede adoptar tres formas: la existencia de un marco jurídico nacional de carácter anti-laboral, la existencia de un sistema dual —de leyes específicas para las zonas maquiladoras— o, simplemente, la de no aplicación de leyes que rigen nacionalmente.

Los conflictos locales y la atención mundial que se ha concentrado sobre el sistema de la maquila han obligado a varios países a modificar el régimen de excepción. Sin embargo, las empresas maquiladoras están muy lejos de respetar las leyes que protegen a los trabajadores y falta mucho para que los gobiernos las garanticen. Los objetivos principales del régimen de excepción son limitar o anular la contratación colectiva, impedir la formación de sindicatos u otras organizaciones de los trabajadores y prohibir la realización de huelgas. Esto se lleva a cabo mediante tres instancias: medidas legales, medidas no legales, y las prácticas inhibitorias de la empresa.

Las medidas no legales incluyen “listas negras” de trabajadores, despidos injustificados, intimidaciones y arrestos fabricados. Las demás prácticas de las empresas suelen consistir en “arreglos en casa”, lo que significa que la empresa constituye su propio sistema de regulación de conflictos mediante la conformación de consejos consultivos conjuntos, consejos laborales, comités de empresa, etcétera. Por último, los trabajadores deben enfrentar las permanentes innovaciones en la organización del trabajo, sin que reciban la adecuada capacitación para ello, lo que amenaza con destruir las pocas conquistas que se logran.

2.11. La extensión del sistema de producción de la maquila

Sin tomar en cuenta las zonas especiales de China, se calcula que para 1997, la existencia de 850 ZPE (en el sentido de territorios que albergan plantas maquiladoras) en unos setenta y cuatro países (veinte países de África, veinte de Asia y la zona del Pacífico; siete de Europa y veintisiete de América Latina) que empleaban a más de 27 millones de trabajadores, el 90% mujeres.

2.12. Zonas manufactureras de bajo costo de la periferia

Otro aspecto que caracteriza la manera en que las maquilas forman parte de la división internacional del trabajo, es la división que se ha ido conformando en el sistema productivo global entre actividades intensivas en capital e intensivas en trabajo, y entre zonas de manufactura de altos costos y zonas de manufactura de bajos costos.

Las zonas manufactureras de costos elevados, que por lo general se ubican en los países desarrollados del centro, se benefician de muy extensas inversiones de capital modernizado. Las ventajas comparativas que operan en estas zonas se obtienen de las economías de escala de la producción en masa y de la magnitud y densidad del capital que se utiliza en la producción. Los países en que se encuentran localizadas estas zonas de altos costos disponen, por lo general, de una infraestructura y de sistemas de servicios que contribuyen, por su escala, a sus ventajas comparativas. La mayor parte de las actividades intensivas en capital se localizan en estas zonas.

Como se describió más arriba, en las firmas de los países centrales se produjo una ola de reestructuración en todos los niveles de la organización, separando las actividades intensivas en trabajo de las actividades intensivas en capital, con el propósito de reubicar las primeras en las zonas de bajos costos. Por eso las maquilas, que forman precisamente estas zonas manufactureras de bajos costos, se localizan en zonas subdesarrolladas.

La particularidad de las maquilas es que han sido diseñadas especialmente para atraer los procesos de manufactura intensivos en trabajo, en que la existencia de una abundante reserva de trabajo poco calificado de bajo costo es su principal ventaja. Los gobiernos locales construyeron sus ventajas comparativas con la intervención de instituciones mundiales mediante una política explícita de incentivos.

Durante los últimos treinta años una extensa reestructuración económica en las zonas urbanas y rurales liberó una enorme reserva laboral a la vez que forjó los sistemas de incentivos que, en conjunto, crearon la oferta necesaria para atraer la inversión al programa maquilero.

2.13. Vida productiva de la maquila en México

Debido a que las maquiladoras albergan fundamentalmente procesos productivos intensivos en trabajo con relativamente poca inversión de capital y por ello tienden a aparecer y desaparecer con mucha facilidad, se les ha denominado “empresas

golondrinas".¹⁰ Este es el caso, sobre todo, de las plantas en los ramos de diversas industrias, como el de la electrónica, de la confección y del calzado, y de otras manufacturas de bienes de consumo de la primera generación, que son las que predominan en el sector maquilero de las economías de la periferia. Este tipo de empresa manufacturera es representativo del modelo de competitividad de los mercados flexibles y volátiles, en los que las firmas comerciales y los consorcios se establecen o se van de acuerdo con las fluctuaciones de los mercados y con los cambios en los costos logísticos y de fabricación. Esto quiere decir que las maquilas son particularmente sensibles a los ciclos generales de actividad económica, especialmente de los del país de origen (sede). Sin embargo, las maquilas son estructuras muy dinámicas que se hallan en permanente evolución.

Bajo condiciones favorables, las maquilas pueden llegar a madurar y las firmas pueden quedar mejor afianzadas, sobre todo cuando la fuerza laboral se vuelve altamente calificada, los mercados se estabilizan, se hacen mayores inversiones y las tecnologías se actualizan.

De cualquier manera, existen ciertos límites en cuanto a los costos que no pueden sobrepasarse, pues constantemente están surgiendo docenas de nuevas zonas de maquila en todo el mundo dispuestas a ofrecer condiciones aún más atractivas para inducir a los inversionistas.

¹⁰ Campbell, D.: "The globalising firm and labour institutions" in P. Bailey, A. Parisotto and G. Renshaw (eds.): *Multinationals and Employment: The global economy of the 1990s* (Geneva, ILO, 1993).

2.14. Definición de *desverticalización*

Mientras que el mecanismo de la descomposición de procesos opera directamente como la fragmentación de los procesos de fabricación de los productos o de actividades de la empresa, la *desverticalización* se refiere a las operaciones más generales, a desprendimientos de secciones enteras y a la descentralización de funciones. La *desverticalización* desarticula la empresa de integración compleja, creando la empresa horizontal, o empresa red. Los casos más sonados *de desverticalización* se dan en las industrias de la confección y del calzado, en las que las marcas más prestigiadas se centran exclusivamente en el diseño y la venta de su marca, sub-contratando todas las actividades de fabricación. Tal es el caso de Nike, Reebok, Liz Claiborne y Hanes, aunque el fenómeno se extiende a los consorcios minoristas, tiendas de autoservicio, tiendas departamentales, a empresas de cómputo y a perfumerías, entre otros.

En el caso típico de empresa *desverticalizada*, la empresa madre (propietaria de la marca) diseña los productos y encarga su fabricación (sub-contrata) a una empresa manufacturera. El propietario de la marca entrega el diseño a la empresa manufacturera y recibe un producto terminado. La empresa subcontratada tiene que proveerse de los insumos necesarios para la elaboración del producto, encargarse de la fabricación de los componentes, del ensamble del producto final y del control de calidad; esta empresa descompone los procesos y los subcontrata, distribuyéndolos entre las diversas zonas productivas del mundo, de acuerdo con un plan previo de optimización. Una vez que

recibe el producto final, la empresa propietaria de la marca lo comercializa a través de su red mundial de distribución. La empresa *desverticalizada* y de procesos fragmentados ya no aparece necesariamente como un sistema de propiedad única. Los vínculos entre actividades y procesos, los vínculos funcionales y entre secciones pueden ser de dos tipos: seguir siendo vínculos al interior de una misma empresa como una propiedad común, (lazos jerárquicos de niveles y funciones) o pueden también convertirse en vínculos de mercado, de intercambios y contratos entre propietarios, al menos formalmente diferenciadas.

La difusión mundial de la empresa *desverticalizada* ha vuelto más complejos y confusos los sistemas de contabilidad mundial, al no diferenciar claramente si un producto o servicio simplemente transita de una fase a otra de la operación de una misma empresa o si se trata, más bien, de un intercambio de mercado o relación contractual entre empresas distintas.

En el caso en que las operaciones se encuentren ubicadas al otro lado de las fronteras se oscurece el tratamiento de ‘exportación-importación’.