

# Integración interindustrial en la frontera norte de México

Ramsés Jiménez Castañeda\*



No se convienen (detalle). Aguafuerte, punta seca y brunitor

En México, la inversión extranjera directa (IED) durante muchos años ha sido una de las principales detonadoras de la actividad económica, así como generadora de una cantidad importante de empleos, al igual que otras zonas del interior del país, siguiendo éstas la senda marcada por la zona fronteriza norte donde se ha localizado dicha IED, bajo la modalidad de la Industria Maquiladora de Exportación (IME); sin embargo, su vinculación, respecto a los mercados industriales nacionales y/o regionales, ha distado de tener logros destacados;<sup>1</sup> es decir, la provisión de ciertas materias primas e insumos directos a los “procesos de producción” ha sido mínima durante las cuatro décadas de dicha industria.

Revisar lo anterior resulta interesante, ya que en los últimos años ha habido una apertura de la IME hacia los proveedores nacionales, por lo que se piensa que se está gestando una nueva posibilidad en mercados “potenciales” nacionales y principalmente regionales, como posibles abastecedores de los grandes corporativos industriales.

\* Académico de la UACJ, adscrito al Programa de Licenciatura en Economía.

<sup>1</sup> María del Carmen Gómez V., “El desarrollo de la industria de la maquila en México”. *Problemas del desarrollo*, 138, 35 (julio-septiembre 2004).

## Antecedentes

La industria maquiladora inicia en nuestro país en 1965 bajo el programa de industrialización fronteriza, teniendo un crecimiento importante durante las siguientes dos décadas, con una tasa mayor durante la década de 1990, y un total de 2,696 plantas maquiladoras en mayo del 2001, con una tasa de crecimiento anual promedio del 9.6% durante la década 1990-2000.<sup>2</sup>

En el asentamiento de dicha industria, tanto en la zona fronteriza norte como en las recientes zonas del centro del país durante los últimos años, se considera como el elemento principal las estructuras de costos en función de las expectativas en las utilidades que estas empresas pretenden,<sup>3</sup> así como también el efecto de la recesión que experimentó la economía estadounidense;<sup>4</sup> sin embargo, dicha argumentación debería considerar también factores internos.

En términos regionales, actualmente se percibe una leve recuperación en cuanto al empleo se refiere, lo anterior por la llegada de nuevas maquilas y el regreso de algunas otras, lo cual ha ocasionado una mayor inversión extranjera generada en dicho sector.

La integración de mercados regionales<sup>5</sup> referente a la industria nacional como proveedora de insumos, permitiría la reactivación económica, así como la posible consolidación en los mercados domésticos. Además, pudiera significar grandes avances en la "integración vertical interindustrial" reflejando una dinámica económica, producto de estas relaciones.

## Identificación de barreras comerciales interindustriales: el ayer y ahora

A finales de los años ochentas y mediados de los noventa, algunos autores ya manejaban la idea de la "integra-

ción industrial" como una medida estratégica. Por ejemplo, Hanson<sup>6</sup> argumenta que la integración económica entre México y Estados Unidos se debe a la interacción entre las empresas extranjeras que demandan "bienes" y servicios nacionales, así como incrementos en las transacciones de los mercados formados en la franja fronteriza de estos dos países.

Por otro lado, Anderson<sup>7</sup> y Buzo<sup>8</sup> concluyen que una posible integración entre ambas industrias —nacional y maquiladora de exportación— estaría basada en las reformas comerciales implementadas por el gobierno. Buzo menciona que el Programa de Industrialización Fronteriza se propuso seis objetivos primordiales: 1) crear empleo (integración vertical vía mano de obra); 2) proporcionar divisas; 3) capacitar a los trabajadores; 4) promover el desarrollo de habilidades administrativas; 5) transferencia de tecnología; y 6) estimular el desarrollo de la industria nacional.

**Si analizamos dichos objetivos, se puede aseverar que los primeros cuatro se han cumplido de manera importante, mientras que la transferencia de tecnología y la estimulación en el desarrollo de la industria nacional, no se han consolidado en igual medida que los anteriores. En cuanto a la transferencia de tecnología de países avanzados, lo único que se ha logrado es importar la tecnología directamente a la industria maquiladora sin desarrollarla en el país.**

Si analizamos dichos objetivos, se puede aseverar que los primeros cuatro se han cumplido de manera importante, mientras que la transferencia de tecnología y la estimulación en el desarrollo de la industria nacional, no se han consolidado en igual medida que los anteriores. En cuanto a la transferencia de tecnología de países avanzados, lo único

que se ha logrado es importar la tecnología directamente a la industria maquiladora sin desarrollarla en el país.

En este sentido, habría que preguntarse qué pasa con estas zonas industriales, que cuentan con un buen grado de tecnología y con algunas características de primer mundo. Considérese Monterrey, el anillo perimetral en el estado de México y otras regiones que actualmente se empiezan a desarrollar de manera importante (Saltillo, Torreón, Puebla y Sonora).

Por otra parte, el desarrollo industrial nacional (y

<sup>2</sup> Cálculos realizados por el autor con cifras del banco de datos del INEGI.

<sup>3</sup> Que no debe extrañar, dado el modelo económico mundial y los efectos de la globalización, cuyo común denominador es tener las tasas de utilidad lo más alto posible, considerando los escenarios estratégicos.

<sup>4</sup> E. Acevedo, "Causas de la recesión en la industria maquiladora" *Momento económico*, 124 (noviembre-diciembre 2002).

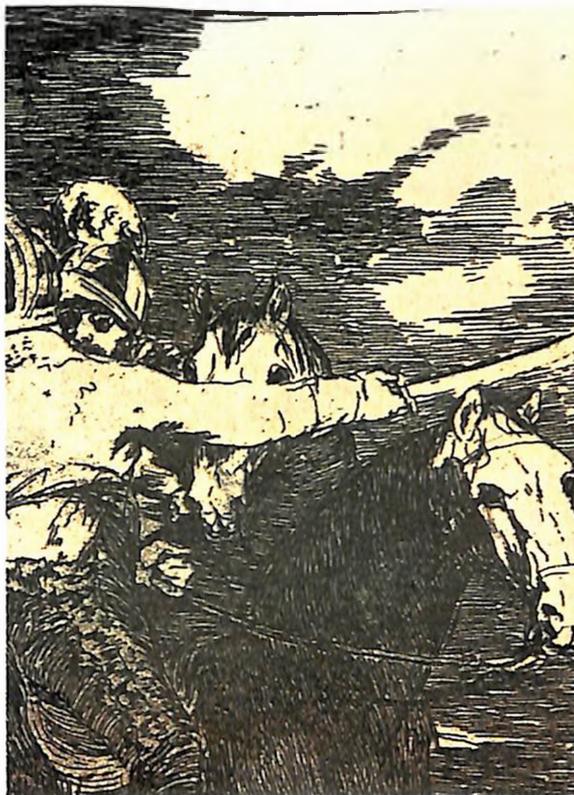
<sup>5</sup> Ya que se habla de esta región fronteriza; o bien pudiera ser de carácter nacional y con una localización espacial, así como de especialización en los principales subsectores que implican estas industrias.

que en este caso podría ser regional) no se ha generado con altos niveles de integración vía mercados como se esperaba, lo que implica una débil o escasa relación interindustrial respecto de la industria nacional como oferente de insumos, bienes y servicios a la industria maquiladora.

En similar sentido, González y Ramírez<sup>9</sup> postulan que, desde hace tiempo, el desarrollo de la región fronteriza se podría sustentar en la producción de bienes y servicios industriales como abastecedor de dicha industria. Estos mismos autores, al igual que Buzo y Anderson, coinciden en que existen ciertas barreras a la entrada de los mercados interindustriales, lo cual implica que se generen características negativas que reducen la venta de insumos nacionales a las empresas maquiladoras.

Al respecto podemos señalar las siguientes cinco barreras de entrada:

- 1) El producto y los sistemas de producción de las empresas nacionales, las cuales se caracterizan por el deterioro del comercio interindustrial vía precios y costos.
- 2) Los procesos administrativos inadecuados, generados por el desconocimiento del mercado (por parte de los demandantes) y, por otro lado, también un desconocimiento del mercado, aunado a la inexperiencia del comercio internacional y su flexibilidad administrativa.
- 3) La problemática en la venta de insumos en términos reglamentarios, es decir, un trato desigual para los insumos, bienes y servicios importados y nacionales, así como otros aspectos importantes (centralismo, inflexibilidad del régimen de operación, etcétera) que dan al traste con el comercio interindustrial.
- 4) Una inadecuada infraestructura nacional de transporte, lo cual implica la existencia de deficiencias en



No se convienen (detalle). Aguafuerte, punta seca, escoplo y bruñidor

el sistema del transporte, con un abasto poco competitivo desde el interior del país con destino a la región norte de éste.

5) La estructura heterogénea de los mercados de insumos, bienes y servicios, los cuales son altamente imperfectos, llegando a estructuras oligopólicas y proteccionistas. En este sentido, los precios actúan como un impedimento en la comercialización interindustrial y consolidación de mercados.

De esta manera, podemos observar que los

obstáculos principales para que la industria nacional no tenga mayores incentivos para abastecer a la industria manufacturera de exportación, son factores estructurales de los mercados.

Otro estudio interesante es el que realizaron Brannon, James y Lucker,<sup>10</sup> el cual permitió conocer la problemática del abastecimiento de insumos, bienes y servicios en la visión de gerentes de compras de los corporativos y otros empleados administrativos de alto nivel de las plantas maquiladoras, por medio de entrevistas vía correos electrónicos. Se pudo constatar que las principales compras hechas por la industria maquiladora eran en los mercados de menudeo y de servicios de bajo "valor agregado".

Otra explicación para la baja integración en los mercados, era la falta de autoridad de empleados administrativos y gerentes en la adquisición de insumos, bienes y servicios; además de una importante discrecionalidad corporativa, más allá del problema de la entrega, precios y calidad de los productos. Además, los insumos, bienes y servicios nacionales eran considerados o caracterizados como de baja sofisticación tecnológica, así como una reducida habilidad en ingeniería, aunque esto se ha venido reduciendo en los últimos años.

<sup>6</sup> G. Hanson, "US-Mexico Integration and Regional Economies: Evidences from Border City Pairs". NBER Working Paper, núms. 5425 (1996) y 6587 (1998).

<sup>7</sup> J. Anderson, "Maquiladoras fronterizas e interpretación de investigación". *Frontera norte*, 3, II (enero-junio 1990).

<sup>8</sup> R. Buzo, "La industria maquiladora de exportación y su contribución al sector externo de la economía mexicana". *Análisis económico*, 9, V (julio-diciembre 1986).

<sup>9</sup> B. González Aréchiga y Carlos Ramírez (comps.), *Subcontratación y empresas transnacionales*. El Colegio de la Frontera / Fundación Friedrich Ebert, 1990.

<sup>10</sup> Brannon, Jeffrey T. et al., "Generating and Sustaining Backward Linkages Between Maquiladoras and Local Suppliers in Northern Mexico". Trabajo presentado en la reunión de la Southwest Economics Association (Universidad de Texas en El Paso, 1990).

Se plantea, entonces, que tres características impiden un alto grado de integración y vinculación industrial nacional con la IME.

La primera de ellas es la falta del cumplimiento en las especificaciones de calidad y en los programas de entrega (que bien podrían establecerse por medio de capacitación empresarial con apoyos gubernamentales).

La segunda se refiere a la capacidad insuficiente en la producción del bien demandado por la maquila, además de altos precios en las materias primas provistas por empresas

domésticas. Esto posiblemente porque no existen mercados consolidados (*clusters*) de proveeduría y servicios que busquen las ventajas tanto comparativas como competitivas.

La tercera característica es una restricción en el financiamiento de inversión para que las empresas nacionales puedan proveer en mayores volúmenes a la IME, la cual puede ser corregida por políticas industriales eficientes y comprometidas con el desarrollo equilibrado en las diferentes regiones económicas del país que competen a este sector.

Este punto es importante porque se debe considerar el tipo de infraestructura industrial nacional, ya que la mayoría de las empresas son pequeñas y/o medianas (PYMES), jugando un papel muy importante en la relación interindustrial.<sup>11</sup>

Sin embargo, aun cuando algunas de las cuestiones antes mencionadas han ido disminuyendo considerablemente, todavía sigue habiendo un “deslucido” interés por parte de la industria nacional para abastecer en una mayor proporción a la maquila, pues se ha advertido que la industria nacional pudiera servir a un mercado



*Caridad (detalle).* Aguafuerte, aguada, punta seca, escoplo y bruñidor

potencial de insumos intermedios de aproximadamente un 10% del total de insumos demandados por la IME.

Esta cifra corresponde sólo a los insumos; ahora imaginemos los diferentes mercados que pudieran generarse y cómo las empresas participantes podrían verse beneficiadas, además de la derrama económica que se gestaría, ya que se abrirían nuevos empleos directos e indirectos.

Sin embargo, hasta noviembre del 2000, la relación de insumos intermedios nacionales respecto al total de insumos demandados por la IME alcanza tan sólo el

3.1%, para el caso de materias primas,

*envases y empaques, aumentando a la fecha a 3.4% de integración interindustrial.*<sup>12</sup>

En este contexto, una revisión en los mercados acompañada de coherentes políticas gubernamentales y enfoques empresariales con iniciativas de inversión en el mediano y largo plazo, podrían ser algunos de los elementos determinantes en la reactivación económica tanto en el ámbito regional como en el nacional.

Lo anterior, porque de esta manera se vería reflejado un mayor “valor agrado” interindustrial que hasta el momento no ha sido posible lograr. Por lo tanto, hace falta contemplar de manera integral un modelo de desarrollo industrial regional capaz de coadyuvar paralelamente a las políticas públicas de desarrollo económico del país.<sup>13</sup>

Existe evidencia en otras regiones, como lo plantea Plasencia,<sup>14</sup> donde se está poniendo atención acerca de una mayor integración de empresas nacionales y la IME, visualizando grandes oportunidades de relaciones interindustriales.

<sup>11</sup> A. Mungaray *et al.*, “Estructura de mercado y maximización de beneficios en las microempresas”. *Revista de Comercio Exterior*, 4, 55 (abril, 2005).

<sup>12</sup> Cálculos realizados por el autor con datos del Banco de datos del INEGI.

<sup>13</sup> G. Emilio Hernández y R. Jocelyne Rabelo, “Perspectivas institucionales para

una política institucional de redes. *Revista de Comercio Exterior*, 4, 55 (abril, 2005).

<sup>14</sup> L. Ismael Plasencia, “La Toyota en Tijuana: ¿oportunidad para las pequeñas y medianas empresas?”. *Idem*.