

Angélica Basulto Castillo

La existencia de mano de obra barata y con ciertas habilidades hace que un país sea atractivo para las decisiones de inversión; tal es el caso de algunos países de América Latina que en los últimos diez años se han visto beneficiados con flujos de capital provenientes, principalmente, de Estados Unidos y destinados a la instalación de plantas maquiladoras, particularmente en la rama textil y del vestido. Otro país con una fuerte recepción de capitales extranjeros es China: ofrece mano de obra barata y disciplinada, por lo que se ha convertido en una gran maquila de productos sobre todo estadounidenses. A diferencia de los países latinoamericanos, su potencialidad radica en que en esa nación existe un Estado que regula la vida del país y ofrece políticas en beneficio de su población. Este trabajo tiene como objetivo poner al descubierto los factores determinantes que persiguen las firmas transnacionales a la hora de decidir la localización idónea para realizar alguno de sus procesos productivos, con la finalidad de obtener ventajas competitivas en el ámbito internacional.

RESUMEN

Palabras clave: maquiladoras, estrategias de localización, costos de mano de obra, empleo maquilador.

Cheap and skillful labor makes a country attractive for investments. This is the case of some Latin-American countries, which in the last few years have benefited from the flow of capital coming, mainly, from United States focused on the installation of cross-border product assembly plants, specifically, in the textile and dress industry. Another country with strong reception of foreign capital is China: providing cheap and disciplined labor became a great cross-border assembly plant for US products. Unlike some Latin-American countries, China's potentiality rests on the fact that the State regulates the life of the country providing policies to benefit the population. This work aims at showing determining factors that many transnationals seek when deciding the right localization to make productive processes to obtain competitive hedge in the international environment.

ABSTRACT

Keywords: assembly plants, localization strategies, labor cost, jobs in cross-border assembly plants.

Introducción

A partir de la década de los años cincuenta da inicio el proceso de desplazamiento de industrias orientadas al ensamblaje hacia países latinoamericanos, en especial hacia México.

Con el gran impulso a la liberalización del comercio internacional y la globalización de la economía, a inicios de la década de los noventa, este nuevo esquema productivo había sido adoptado por otras economías, sobre todo europeas y japonesas, desplazando segmentos de sus procesos productivos hacia esta región.

Estas nuevas estrategias de localización de la actividad productiva transnacional son un fenómeno mundial y se ha efectuado desde Estados Unidos hacia México, América Central y Asia, pero también desde Taiwán, Japón y Corea del Sur hacia el sudeste asiático y hacia Latinoamérica, con miras a abastecer al mercado estadounidense.

En los países latinoamericanos, donde es insuficiente la capacidad productiva para satisfacer la demanda de empleos, muchos de los gobiernos locales trazan esquemas para atraer este tipo de industrias a fin de reducir la tasa de desempleo, aun a sabiendas que en su mayoría este tipo de capitales no propiciarán ningún tipo de encadenamiento o efecto multiplicador en la economía. En realidad, los ganadores en este tipo de inversiones son las grandes corporaciones que van detrás de la mano de obra barata y no sindicalizada, de las exenciones fiscales y de los escasos controles ambientales, entre los factores más importantes.

Las empresas maquiladoras contribuyen de alguna forma en la elaboración de un producto destinado a la exportación, ubicándose en las *zonas francas* o *zonas fronterizas* — persiguiendo algún programa de industrialización— pero que en su mayoría no elaboran totalmente el producto —sobre todo en el sector de la electrónica—, sólo las industrias del sector textil y del vestido elaboran totalmente el producto;

Angélica Basulto Castillo es profesora investigadora del Departamento de Estudios Regionales-Ineser, Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas, Universidad de Guadalajara. Correo electrónico: abasulto@cucea.udg.mx.

asimismo, estas industrias dependen integralmente del exterior, tanto en la provisión de insumos básicos como en el mercado que habrá de absorber su producto.

De esta manera, las grandes corporaciones transnacionales buscan reducir al máximo sus costos de producción reestructurando sus procesos y trasladando segmentos de estos procesos productivos hacia aquellas regiones donde los costos salariales son menores, sobre todo de aquellos sectores que cuentan con procesos intensivos en mano de obra (textil, montaje de productos eléctricos y electrónicos) y el aprovechamiento de exenciones fiscales ofrecidas por los gobiernos locales.

De igual manera, su localización en determinadas regiones dependerá de las condiciones de la demanda. Permanecerán ahí cuanto lo requieran las condiciones de producción, ya que para ellas no existe ningún impedimento o cláusula que las exima de retirarse cuando las condiciones cambien o así lo decidan.

De esta forma, la existencia de mano de obra barata y con ciertas habilidades hace a un país atractivo para las decisiones de inversión, como es el caso de algunos países de América Latina: Honduras, El Salvador, Guatemala, República Dominicana, Costa Rica y México. En los últimos diez años estos países se han visto beneficiados con grandes flujos de capital provenientes principalmente de la Unión Americana, instalando grandes plantas maquiladoras de la rama textil y del vestido. La explicación de este fenómeno son las nuevas estrategias que ha implementado el gobierno de Estados Unidos para poder defender su mercado frente a la competencia asiática.

Otro país con una fuerte recepción de capitales extranjeros es China. Como ofrece mano de obra barata y disciplinada, se ha convertido en una gran maquila de productos sobre todo estadounidenses. La diferencia entre China y los países latinoamericanos radica en que en esa nación existe un Estado que regula la vida del país y ofrece políticas en beneficio de su población.

Hasta nuestros días, la industria maquiladora en Latinoamérica no ha dejado ningún beneficio, por el contrario: ha fomentado la ideología de la dependencia.

Este trabajo tiene como objetivo poner al descubierto los factores determinantes que persiguen las firmas transnacionales a la hora de decidir la localización idónea para realizar uno o varios de sus procesos productivos, con la finalidad de obtener ventajas competitivas en el ámbito internacional. Ya que de esta decisión dependerá la rentabilidad de la empresa, al disminuir costos e incrementar los índices de productividad, cruciales para enfrentar

la insaciable competencia mundial. Para tal propósito analizaremos primeramente las estrategias que han seguido las firmas para instalar parte de sus procesos en México y luego analizaremos el caso de la inversión industrial de empresas, principalmente de origen estadounidense, en China.

Estrategias de localización

Debe comprenderse que cualquier empresa o establecimiento ha tenido que pasar por la toma de decisiones sobre su localización, aunque ésta pueda variar en el tiempo de acuerdo a los cambios tecnológicos, económicos o de alguno de los factores de la producción.

El primer teórico clásico de la localización fue Weber. En su teoría de la localización se destacan solamente dos fuerzas localizacionales fundamentales: la orientación del transporte y la orientación de la mano de obra.

Las firmas tenían como estrategia prioritaria la búsqueda de aquellos lugares para ubicar sus plantas en donde la mano de obra, la materia prima u otro de los factores de la producción les permitiera minimizar su gasto total, a fin de diferenciar su producto vía precio.

Sin embargo, con el desarrollo de esta teoría surgen otras opiniones sobre los cambios de localización de las empresas. *La corriente neoclásica* considera que algunos de los factores que conducen a cambios de localización de las empresas son: la necesidad de mayor espacio, los diferentes costes de la mano de obra, la proximidad a nuevos mercados o infraestructura de transporte, el reajuste tecnológico, el clima social, las ventajas fiscales y la habilidad o conocimiento de ciertas actividades.

Según esta corriente, toda empresa estará inmersa en cualquiera de estos tipos de decisión de localización, aunque no deben dejarse de lado las decisiones subjetivas personales, que algunas veces tienden a ser importantes. Sin embargo, los aspectos que mayor peso han tenido en las tendencias de localización son los costes y cualificación de la mano de obra, así como las ventajas fiscales que ofrecen determinadas regiones.

En la actualidad, la descentralización industrial hacia regiones sin tradición industrial es un fenómeno que se ha desencadenado en países industriales, transfiriendo segmentos de la producción a países en vías de desarrollo que ofrecen bajos costos en factores. Los antecedentes de esta descentralización se remontan a los años sesenta, pudiendo hacerse referencia a una división internacional del trabajo tras el debilitamiento del sistema de producción en masa o fordista.

En esos tiempos, los factores que eran tomados en cuenta por las empresas para la decisión de localización eran los bajos costes de la mano de obra, las ventajas fiscales ofrecidas por la sede y una mínima dotación de infraestructura.

La segmentación de los procesos industriales ha dado lugar a caracterizar la localización en distintos patrones. Storper y Walker (1989) plantean, entre otros, un patrón de localización por conglomerado ("*clustering*"), que se caracteriza por la proliferación de nuevos conglomerados industriales y la declinación de otros centros.

Estos patrones de localización por conglomerado se inscriben bajo un esquema de producción flexible, ya que emergen como resultado de la búsqueda de ventajas que permitan incorporar mayor calidad a los productos, ya que ahora la competencia no se basará exclusivamente en los precios sino más bien en la calidad e innovación de los productos. Es decir, las estrategias de localización de las industrias se basan principalmente en las ventajas que se obtengan en cuanto a la calidad, productividad e innovación.

Sin lugar a dudas, los cambios en los mercados mundiales han dado lugar a cambios en la organización de las empresas, las políticas de desarrollo y las estrategias mercantiles, dando paso a la introducción de nuevos componentes al proceso de localización. Cabe destacar dentro de éstos, el mayor peso del factor tecnológico en los procesos y la pérdida de influencia de los factores clásicos de producción y de localización, los cuales han dado paso a nuevos factores como son los costos diferenciales de producción, en especial el coste-productividad de mano de obra. Al mismo tiempo, como consecuencia de los cambios en los sistemas productivos se confiere mayor valor a las características de la fuerza de trabajo, creándose mayores necesidades de *cualificación profesional*. En suma: comienza a darse mayor importancia a los factores cualitativos que a los cuantitativos.¹

Por lo tanto, debe tomarse en cuenta que las localizaciones innovadoras (creación y asimilación del conocimiento, existencia de un entorno progresivo y dinámico y el "*Know How*" heredado) contienen un mayor atractivo, lo cual constituye el eje central de las *nuevas teorías de la localización*.

Frente a la pérdida de importancia que han presentado los factores clásicos y los principios de las nuevas teorías de la localización, Precado Ledo² define un nuevo modelo de localización integrando los siguientes factores:

- a) Condiciones de los factores territoriales competitivos.
- b) Condiciones y naturaleza del mercado en sus dimensiones económicas y espaciales.

- c) Existencia de actividades complementarias de áreas de diseño, investigación y tecnología y de servicios avanzados.
- d) Capacidad de gestión de las instituciones públicas y privadas.

En síntesis, los factores que eran considerados de mayor peso en la teoría clásica, como los costos de transporte y acceso a mano de obra y materia prima, han dejado de ser primordiales, dando paso a otros esquemas de localización que van más allá. La mayor dificultad que enfrenta posicionar un producto en el mercado, ante la creciente y cambiante competencia, hace necesario que las corporaciones emprendan la búsqueda de factores que les permitan ser más competitivos en la esfera internacional.

Por consiguiente, comienza a cobrar importancia la necesidad de mano de obra con cierto grado de calificación o especialización que permita obtener a la empresa mayores indicadores de productividad, incentivos fiscales que ofrecen los gobiernos locales, la dotación de servicios públicos y el acceso a vías de comunicación para el traslado de sus productos.

Búsqueda de mercados especializados. El caso de la industria maquiladora en México

Los bajos salarios no son el único factor importante para la localización de las empresas maquiladoras a fin de procurar una mayor competitividad en los mercados mundiales. Además, se persigue lograr una mayor productividad que permita alcanzar mejores estándares de producción y calidad.

Para este fin, las firmas en búsqueda de reubicar sus segmentos intensivos en mano de obra se dan a la tarea de detectar regiones que cuenten con mercados especializados en ciertas actividades.

Un estudio realizado por la CEPAL³ para México, muestra claramente cómo las industrias elaboradoras de alimentos se han trasladado a la región del Bajío, cuya tradición en labores agrícolas es ancestral, y además cuentan con abastecimiento de la materia prima en la misma región. Por su parte, las plantas de la industria electrónica han tendido a desplazarse a la Zona Metropolitana de Guadalajara, donde han existido plantas de este sector desde hace más de dos décadas. Las industrias de la rama del cuero y calzado se han trasladado también al centro del país, más específicamente a la ciudad de León, Guanajuato, lugar que cuenta con un gran potencial en mano de obra con habilidades para realizar tareas de este sector. Así también, plantas de la rama del sector textil que tradicionalmente se ubicaban en la frontera y que tienen el más importante número de establecimientos en México,

comienzan a trasladarse a los estados de Aguascalientes, San Luis Potosí, Estado de México y a algunas ciudades de Jalisco, lugares que cuentan con mano de obra femenina con habilidades en esta actividad.

La tendencia de la búsqueda de mercados de mano de obra no sólo barata sino que además con un cierto grado de conocimiento o habilidad, es considerada una nueva estrategia de las empresas. Esto debido principalmente a la necesidad no solamente de reducir costos sino de obtener incrementos sustanciales en la productividad y calidad de los productos.

Empleo maquilador

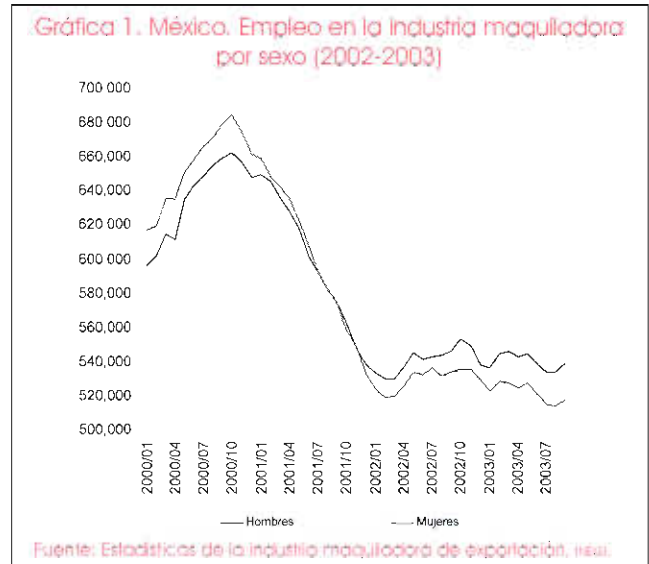
A partir del año 2000, el crecimiento de la industria maquiladora en México se ha desacelerado, dando como resultado una pérdida de 230 000 empleos, los cuales representan 19 por ciento del empleo promedio del año 2000 en la industria.⁴ Esto puede ser explicado por la inesperada migración de plantas maquiladoras de México hacia países asiáticos, específicamente hacia China.

La competencia en el mercado mundial está siendo marcada por el crecimiento de los índices de competitividad. México se está quedando rezagado en este renglón, sobre todo ante países con altos índices de productividad como China. Una de las ventajas que ofrece este último, a diferencia de México, es el costo de la mano de obra: 150 por ciento más bajo en general y 300 por ciento menor sólo en el sector textil.⁵

La participación de la mano de obra femenina en el sector maquilador es muy significativa; sin embargo, cuando los requerimientos de producción disminuyen, estas trabajadoras son las más afectadas ya que son las primeras en ser despedidas. Lo cual implica tener que sustituir esta fuente de empleo por otras con menor remuneración, lo que trae como consecuencia que se vea mermado su ingreso familiar.

El mercado de mano de obra masculina es menor y ante esta misma situación de disminución de producción, su porcentaje de participación también se deteriora; aunque este deterioro sustancialmente no es tan acentuado como en el caso de la mano de obra femenina (gráfica 1).

Al interior de México, Jalisco es uno de los estados que en los últimos años ha sido un importante receptor de industrias maquiladoras. La rápida multiplicación en el número de plantas, dio como resultado la disminución de la tasa de desempleo de la entidad; sin embargo, el apostar todo a una solución cuya instalación no es permanente dio como resultado que la disminución de los requerimientos



de producción de sus centros corporativos repercutiera en el rápido incremento del desempleo en el estado de Jalisco. Específicamente, la mano de obra femenina ha sido muy golpeada por esta situación, con lo cual las mujeres ya no podrán aportar recursos a la economía familiar. A continuación se puede observar cómo se ha incrementado el desempleo en ambos sexos. De 2000 a septiembre de 2003, alrededor de cuatro mil mujeres perdieron su empleo en las plantas maquiladoras de la entidad, mientras que sólo mil quinientos hombres perdieron su empleo. (gráfica 2)

Localización de firmas en China

Son principalmente las firmas estadounidenses y japonesas las que han puesto la mira en China para trasladar sus plantas o parte de los procesos productivos. Esta estrategia de inversión en la economía asiática se debe a una serie de razones complementarias. Una de estas razones es que dicha ubicación les permite penetrar más amplia y rápidamente al mercado asiático. Otra razón no menos importante fue que

esta localización les permitía tener acceso a insumos a bajos costos, así como a abundante mano de obra barata.

En una encuesta aplicada en 1990 a las 500 más importantes corporaciones estadounidenses que han invertido en economías en desarrollo como la asiática, consideraron que los impuestos favorables, la garantía de obtener mayores beneficios, una economía en rápido crecimiento y el tamaño del mercado fueron los factores más importantes para seleccionar su destino de inversión (Wallace, 1990).

En otra encuesta, realizada en 1992 y 1993 por Chung-Hua Institution for Economic Research (CIER), Taipei, por el National Bureau of Statistics of the People's Republic of China, se cuestionó a las más importantes firmas localizadas en China sobre cuáles eran las tres razones principales para tomar la decisión de invertir en ese país. En la siguiente tabla se puede observar que la razón más importante para las firmas fue la "abundante mano de obra". La segunda razón en importancia fue el "tamaño del mercado chino" y la tercera razón considerada como crucial fue el acceso a los "programas de exenciones fiscales". Los bajos precios de los insumos industriales fueron catalogados en cuarta posición por las firmas. Sin embargo, el lenguaje y el precio del suelo no fueron consideradas razones de gran importancia, como las anteriores, en la decisión de su ubicación (cuadro 1).

En 1999, el Ministerio de Economía, Comercio e Industria (METI) del gobierno japonés llevó a cabo un estudio acerca de los motivos por los que 1 835 compañías manufactureras japonesas invirtieron en China. Los resultados de este estudio mostraron que el principal motivo que los impulsó a invertir en aquel país fueron, en orden de importancia: 1. Tener una ventaja competitiva, bajando costos, 2. Expandir sus mercados y 3. Proveer de partes a firmas localizadas alrededor de China.

En síntesis, podemos considerar que los principales factores que han sido determinantes para China en su capacidad de atraer flujos de inversión son, en orden de importancia: impuestos y cuotas de importaciones preferenciales, el rápido crecimiento del mercado doméstico, los bajos costos de la mano de obra y la disponibilidad de recursos naturales. (Cuadro 1)

La importancia del mercado chino

La inversión industrial en China ha sido una de las estrategias de las compañías para penetrar a este mercado, aunque cabe reconocer que las exportaciones son una vía imprescindible para incursionar en mercados como el asiático.

Según Fung (2004), la opción de localizarse en aquel territorio obedece a la necesidad de aprovechar lo que él

Cuadro 1. Principales factores de importancia para invertir en China, 1992 y 1993 (porcentaje de firmas que citaron razones específicas)

Factores	Estados Unidos		Hong Kong		Japón	
	1992	1993	1992	1993	1992	1993
Abundante mano de obra	77.1	70.1	81.9	77.6	78.2	80
Programas de exenciones fiscales	60.6	52.6	57.6	52.8	72.7	61.4
Tamaño de mercado	68.9	56.7	50.3	48.9	56.4	65.7
Bajo precio de suelo	18.1	24.7	33.3	31.8	30.9	22.9
Idioma similar	14.8	9.3	25.2	24	7.3	14.3
Insumos industriales baratos	32.8	26.8	24.2	23.1	23.6	35.7
Clientes trasladados a China	6.6	7.2	9.1	8.2	9.1	10
Paz industrial	1.6	5.2	4.1	4.8	5.5	4.3
Tarifa y cuota jumping	4.9	3.1	2.1	2.1	1.8	4.3
Bajos costos para el control de la contaminación	1.6	0	2.5	2.5	0	1.4
Otras	6.6	5.2	4.2	3.9	7.3	7.1
<i>Número de casos</i>	<i>61</i>	<i>97</i>	<i>648</i>	<i>896</i>	<i>55</i>	<i>70</i>

Fuente: Chung-Hua Institution for Economic Research 1993, 1994.

denomina *motivo tariff-jumping*. Es decir, algunas firmas buscan localizarse en el territorio para evitar pagar las altas tarifas impositivas a las importaciones, aunque estas tarifas han experimentado una disminución considerable en los últimos años. Antes de octubre de 1997 el promedio de estas tarifas en China era de 23 por ciento, después de esta fecha las tarifas se redujeron en promedio a 17 por ciento (Ouyang, 1997).

Algunos estudios consideran, además, que la estrategia de ubicarse en aquel país persigue tratar de disminuir los costos de transporte. Ya que, por regla general, estos costos representan alrededor de 10 por ciento del valor de los bienes exportados. Otro factor de importancia para determinar el lugar de ubicación es la abundante y barata mano de obra. Cabe señalar que China posee además un mercado laboral muy grande, específicamente de bajo salario y poca calificación, idóneos para labores en maquiladoras y empresas transnacionales (es importante destacar que China cuenta con un gran número de expertos en las ramas de ingeniería, así como científicos que son contratados por este tipo de empresas con muy bajos salarios).

Este mercado laboral chino de bajos salarios forma parte de una de las estrategias globales de producción de las empresas transnacionales que les permite obtener mayores beneficios. Además, esta ubicación les facilita penetrar al mercado chino con sus productos y también exportar a otros países asiáticos, Europa e incluso a sus países de origen, a menor costo.

Es importante señalar que el salario anual promedio para obreros y empleados fue aproximadamente de 1 500 dólares y el mensual ascendió en promedio a 125 dólares; sin embargo, en China existe también una variación de los salarios en las diferentes regiones (cuadro 2).

El Tíbet es la región china que en el año 2002 obtuvo el costo mayor por mano de obra, seguido por Shanghai y Beijing. El Tíbet se calificó con el salario más alto debido principalmente a que es una de las regiones con mayor costo de vida, porque su ubicación geográfica encarece los costos del transporte.

Aun así, China se ubica como el país que cuenta con una gran oferta de mano de obra con bajo salario, a diferencia de otras economías en desarrollo. Tratando de esclarecer esta aseveración, tomaremos el caso de la región de Shanghai, que obtuvo el costo mayor por la mano de obra con 186.10 dólares mensuales en el año 2000; incluso siendo el costo más alto está muy por debajo en comparación con otras economías como México. En este último el salario mínimo por hora en el año 2000 fue de entre 2 y 3 dólares; tomando un promedio de 44 horas de trabajo a la semana, representan entre 88 y 132 dólares, y mensualmente entre 352 y 528 dólares. Esto nos da un claro panorama del diferencial de salarios entre los dos países.

Así es que hoy en día China se ubica a la cabeza de las economías en desarrollo que están recibiendo un fuerte flujo de capitales industriales, principalmente de origen estadounidense, japonés y europeo, lo que trae como consecuencia que otras economías que habían tenido como motor de generación de empleos la industria maquiladora —como México— vean con estupor el gran potencial en mano de obra que ofrece China y a un precio con el que no se puede competir.

Cuadro 2. Salario promedio mensual de obreros y empleados por región, 1995-2002 (us\$)

Región	1995	1996	1998	2000	2001	2002
Tíbet	73.2 (4)	111 (1)	110.6 (4)	150.4 (3)	192.2 (3)	249.3 (1)
Shanghai	92.1 (1)	107 (2)	136.7 (1)	186.1 (1)	218.7 (1)	241.1 (2)
Beijing	80 (3)	96.2 (3)	125.3 (2)	164.2 (2)	192.3 (2)	220 (3)
Zhejiang	65.7 (5)	74.4 (6)	98.2 (6)	131.3 (5)	164.5 (4)	189.1 (4)
Guangdong	81.8 (2)	91.6 (4)	111 (3)	138.8 (4)	157.4 (5)	179.3 (5)
Tianjin	64.5 (6)	76.7 (5)	100.1 (5)	125.3 (6)	143.7 (6)	163.6 (6)
Qinghai	57.1 (9)	65.4 (9)	80.6 (9)	100.9 (9)	129.6 (7)	148.7 (7)
Jiangsu	59 (7)	66.3 (8)	83.1 (8)	103.4 (8)	118.9 (9)	136 (8)
Fujian	58.1 (8)	67.1 (7)	85.9 (7)	106.3 (7)	120.6 (8)	133.9 (9)
Yunnan	51.1 (14)	62.6 (10)	77.2 (10)	92.7 (10)	105.8 (10)	120.6 (10)

Nota: El número entre paréntesis se refiere a la posición que guarda cada localidad de acuerdo al nivel de salario promedio mensual.
Fuente: *ibc*, National Bureau of Statistics 1996a, 1997, 1999, 2001, 2002, 2003; Asian Development Bank 1996, 2001, 2002, 2003.

Consideraciones finales

Los requisitos que deben cumplir ciertas regiones para la localización de segmentos de las organizaciones ya no sólo dependerán de factores cuantitativos —mano de obra barata y abundante— sino de aquéllos que aporten mayores ventajas de índole cualitativa. Esto ha permitido obtener importantes mejoras en la calidad de los productos, que permiten que las compañías —principalmente— estadounidenses logren posicionarse competitivamente en los mercados mundiales. Importantes transnacionales que han invertido en economías en desarrollo como la asiática, consideran que los impuestos favorables, la garantía de obtener mayores beneficios, una economía en rápido crecimiento y el tamaño del mercado fueron los factores más importantes para seleccionar su destino de inversión.

Podemos considerar que los principales factores que han sido determinantes para economías en desarrollo como China y México en su capacidad de atraer flujos de inversión son, en orden de importancia: impuestos y cuotas de importaciones preferenciales, el rápido crecimiento del mercado doméstico, los bajos costos de la mano de obra y la disponibilidad de recursos naturales.

El mercado laboral chino de bajos salarios forma parte de una de las estrategias globales de producción de las empresas transnacionales que les permite obtener mayores beneficios.

Además, esta ubicación les permite penetrar al mercado chino con sus productos y también exportar a otros países asiáticos, Europa e incluso a sus países de origen, a menor costo.

Se deduce de esta manera que el desarrollo endógeno y las potencialidades naturales y humanas de las distintas regiones son factores que generan economías de aglomeración. Por consiguiente, las estrategias de localización de las compañías se mantendrán orientadas hacia la búsqueda de factores que permitan generar mayores beneficios a su organización.

Notas

- ¹ Precedo Ledo, A. y M. Villarino (1992), p. 12.
- ² Ibídem, p. 13.
- ³ CEPAL (1996), p. 66.
- ⁴ Según las estadísticas de la industria maquiladora de exportación del INEGI.
- ⁵ Según cifras de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Bibliografía

Allende Landa, José, "Desarrollo local y reestructuración urbana-regional", en *Estudios Territoriales*, Madrid, España, Instituto del Territorio y Urbanismo, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, 1987, núm. 25.

Carrada-Bravo, Francisco, "Inversión extranjera directa e industria maquiladora en México", en *Comercio Exterior*, Bancomext, 1998, vol. 48, núm. 4.

Carrillo, Jorge e Ismael Aguilar Barajas, "Rotación de personal, nuevas tecnologías e industria maquiladora en México", en *Comercio Exterior*, Bancomext, 1998, vol. 48, núm. 4.

Castaings Teillery, Juan, "Así vamos... Salarios bajos: ¿fuente de industrialización?", en *El Financiero*, 25 de noviembre de 1999.

CEPAL. Estudios e informes, *México. la Industria Maquiladora*, Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 1996.

Fung, K. C., Lawrence J. Lau y Joseph S. Lee, *us Direct Investment in China*, The AEI Press, Washington, DC, 2004.

Gambrill, Mónica, "La política salarial de las maquiladoras: mejoras posibles bajo el TLC", en *Comercio Exterior*, Bancomext, 1995, vol. 45, núm. 7.

Garza Toledo, Enrique de la et al., "Modelos de industrialización en México", en *Cuadernos de Trabajo*, Secretaría del Trabajo y Previsión social, núm. 15, 1998.

Gatto, Francisco, *Cambios tecnológicos neofordistas y reorganización productiva, primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales*, CEPAL, Buenos Aires, 1990 (documento).

INEGI, Estadística de la industria maquiladora de exportación, 1993-2003.

Mungaray, Alejandro y Andrés Fábregas, "Al norte y al sur en el desarrollo fronterizo mexicano", en *Comercio Exterior*, Bancomext, 1998, vol. 48, núm. 4.

Mungaray, Alejandro, "Maquiladoras y organización industrial en la frontera norte", en *Comercio Exterior*, Bancomext, 1998, vol. 48, núm. 4.

Ouyang, Zhonginou, "Present Situation and Future Development of the Chinese Electronics Industry", 1997 (documento).

Palacios Lara, Juan José, *Industrialización y desarrollo regional en Jalisco*, 1997, Universidad de Guadalajara.

Polése, Mario, "Economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo", en *Libro universitario regional*, Cartago, Costa Rica, 1998.

Porter, Michael E., *Las ventajas competitivas de las naciones*, Edit. Javier Vergara, Buenos Aires, Argentina, 1991.

---, *El proceso de administración estratégica. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, CECOSA, 1997.

---, *Lo que se necesitará para convertir a México en una economía más competitiva*, 1998 (mimeo).

Precedo Ledo, Andrés y Montserrat Villarino P., *La localización industrial*, Madrid, Editorial Síntesis (col. Espacios y Sociedades), 1992.

Ramírez, José Carlos y Ali Hauser, "El concepto de localización en los sistemas rígidos y flexibles de producción", en *Documentos de Trabajo*, CIDF, 1996, núm. 55.

Ramos Valdés, Minerva Evangelina, "El empleo como factor de la producción de la maquiladora en México", en *Comercio Exterior*, Bancomext, 1999, vol. 49, núm. 9.

Richardson, Harry W., *Elementos de economía regional*, Madrid, España, Alianza Editorial, 1975.

Schoepfle, Gregory K., "Implications for us Employment of the Recent Growth in Mexican Maquiladoras", en *Frontera Norte*, 1991, vol. 3, núm. 5, enero-junio.

Tugores, Juan y Gonzalo Bernardos, "Grados de competencia imperfecta, localización industrial y comercio internacional", en *El Trimestre Económico*, 1994, vol. LXI (4), núm. 244.

Wallace, Cynthia, *Foreign Direct Investment in the 1990's*, Boston, Martinus Nijhoff, 1990.

Wilson, Patricia, "Maquiladoras and their Transaction Patterns", en *Frontera Norte*, 1991, vol. 3, núm. 5, enero-junio.