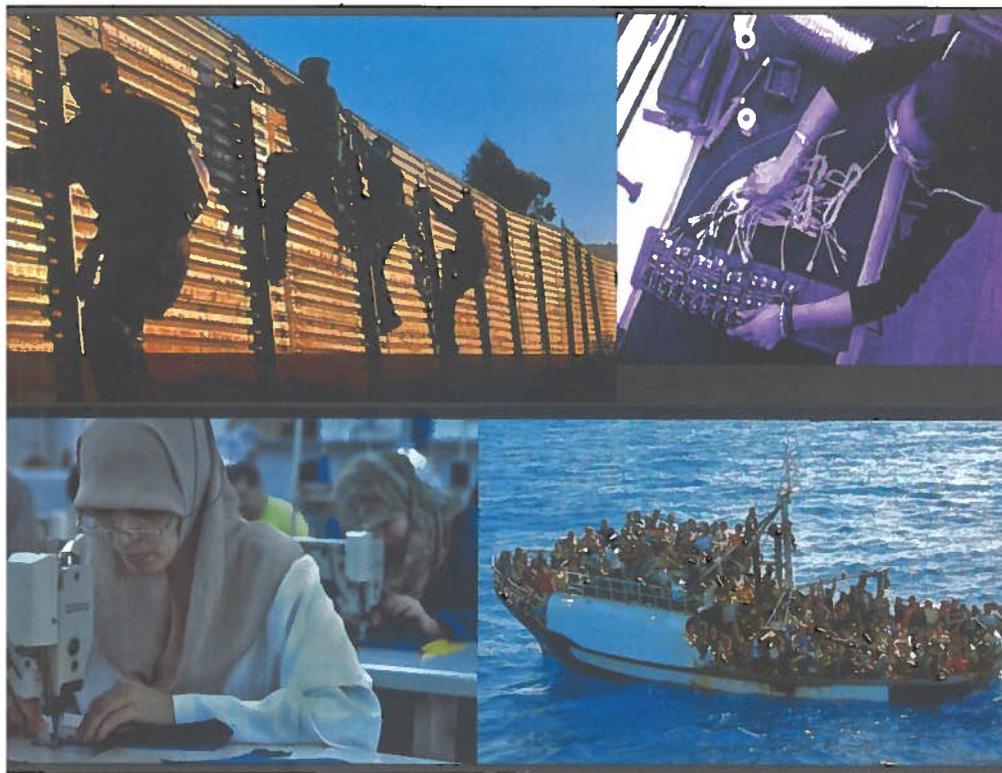


Fronteras comparadas: desarrollo, trabajo y migración

México-Estados Unidos/Marruecos-Unión Europea



**María del Rosio Barajas Escamilla
Marlene Solís Pérez
(coordinadoras)**

Fronteras comparadas: Desarrollo, trabajo y migración : México-Estados Unidos/ Marruecos-Unión Europea / María del Rosio Barajas Escamilla y Marlene Solís Pérez, coordinadoras. — Tijuana : El Colegio de la Frontera Norte ; México, D. F. : Juan Pablos Editor, 2013.

227 p. ; ilustraciones , 14 x 21 cm

ISBN: 978-607-479-112-9 (El Colegio de la Frontera Norte)

ISBN: 978-607-711-193-1 (Juan Pablos Editor)

1. Región fronteriza mexicoestadounidense – Condiciones sociales. 2. Región fronteriza mexicoestadounidense – Condiciones económicas. 3. Marruecos – Condiciones sociales. 4. Marruecos – Condiciones económicas. 5. Estados Unidos – Emigración e inmigración. 6. Francia – Emigración e inmigración. I. Barajas Escamilla, María del Rosio. II. Solís Pérez, Marlene. III. Colegio de la Frontera Norte (Tijuana, México). IV. Juan Pablos Editor (México, D. F.).

HC 137. M46 F76 2013

Primera edición, 2013

D. R. © 2013, El Colegio de la Frontera Norte, A. C.
Carretera escénica Tijuana-Ensenada km 18.5
San Antonio del Mar, 22560, Tijuana, B. C., México
<www.colef.mx>

ISBN 978-607-479-112-9

D. R. © 2013, Juan Pablos Editor, S. A.
2a. Cerrada de Belisario Domínguez 19,
Col. del Carmen, Coyoacán, 04100, México, D. F.
<juanpabloseditor@gmail.com>

ISBN 978-607-711-193-1

Coordinación editorial: Óscar Manuel Tienda Reyes
Diseño editorial, formación y corrección: Juan Pablos Editor
Diseño de portada: Daniel Domínguez Michael

Impreso en México/Printed in Mexico
Reservados los derechos

Juan Pablos Editor es miembro de la Alianza
de Editoriales Mexicanas Independientes (AEMI)
Distribución: Tinta Roja <www.tintaroja.com.mx>

ÍNDICE

Introducción

*Marlene Solís Pérez
y María del Rosio Barajas Escamilla* 9

I. México y Marruecos: fronteras distintas,
problemas comunes que enfrentar en el actual
contexto de la globalización
*Marcela Virginia Martínez Muñoz
y María del Rosio Barajas Escamilla* 23

II. Los procesos de relocalización industrial
en dos espacios fronterizos: México y Marruecos
*María del Rosio Barajas Escamilla
y Marcela Virginia Martínez Muñoz* 47

III. Jóvenes en la confección: trayectorias laborales
y expectativas de vida en la frontera
Marlene Solís Pérez y Marcela Castañeda Agüero 87

IV. A Transatlantic Comparison of the Impact
of Production for Export on International Migration
*Kathryn Kopinak, Rosa Maria Soriano,
Antonio Trinidad, Pierrette Hondagneu-Sotelo
y Jenna Hennebry* 119

V. Las migraciones humanas y su represión en las fronteras México-Estados Unidos y el Magreb-España/Unión Europea <i>Guillermo Alonso Meneses</i>	151
VI. Estudio comparativo de la migración internacional. Países receptores: Estados Unidos y Francia <i>Rafael Vela González</i>	179
Conclusiones <i>María del Rosío Barajas Escamilla</i> y <i>Marlene Solís Pérez</i>	209
Sobre los autores	219
Listado de material auxiliar	225

INTRODUCCIÓN

*Marlene Solís Pérez**María del Rosío Barajas Escamilla*

Este volumen reúne distintos trabajos de investigación empírica cuyo objetivo ha sido la comparación de los procesos fronterizos de dos regiones singulares, caracterizadas por la asimetría de sus relaciones binacionales: la frontera de México con Estados Unidos y la de Marruecos con España y Francia. El interés principal por realizar estudios comparativos reside en que a partir de ello es posible una mejor comprensión de los procesos fronterizos, ya que pueden identificarse las especificidades que resultan de la imbricación de las dimensiones global y local.

A través de esta contribución a la mirada comparativa de tales fronteras, se busca conocer la realidad actual de la dinámica social y económica de estos contextos, en época de globalización. Se trata de una mirada desde los contextos de los países en desarrollo, pues la intención del conjunto de trabajos es el desciframiento de los impactos de los procesos globales y de la reconfiguración de las fronteras en las regiones fronterizas de México y Marruecos, y entre los mexicanos o marroquíes en los países receptores.

La asimetría es un concepto que se acuña en la perspectiva de las relaciones internacionales; bajo este concepto, teóricos como Keohane y Nye (1989) intentan explicar las diferencias que existen entre dos o más Estados-nación que mantienen una relación de interdependencia, ya sea porque comparten una frontera geográfica o porque mantienen una estrecha relación a partir de in-

VILLARREAL, René y Rocío R. de VILLARREAL

- 2011 "La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica", en *Comercio Exterior*, México, núm. 32, septiembre, pp. 772-788.

WHITE, Gregory W.

- 2001 "Risking the Strait: Moroccan Labor Migration to Spain", en *Middle East Report*, núm. 218, Middle East Research and Information Project, pp. 26-48.
- 2007 "Sovereignty and International Labor Migration: The 'Security Mentality'", en *Spanish-Moroccan. Review of International Political Economy*, vol. 14, núm. 4, Taylor and Francis Ltd., Relations as an Assertion of Sovereignty, pp. 690-718.

II. LOS PROCESOS DE RELOCALIZACIÓN INDUSTRIAL EN DOS ESPACIOS FRONTERIZOS: MÉXICO Y MARRUECOS*

María del Rosio Barajas Escamilla
Marcela Virginia Martínez Muñoz

Los procesos de relocalización industrial de los países desarrollados hacia los países en desarrollo parecen constituir una de las principales estrategias de las empresas multinacionales para elevar su competitividad en un contexto de globalización (nos referimos a la disminución de los costos y gastos de producción y al incremento del margen de ganancia). A pesar de que existe una serie de coincidencias entre los factores explicativos de dicha relocalización, cada país y región le imprime sus propias características al modelo de desarrollo industrial que surge de este proceso.

De manera particular, México y Marruecos tienen una localización geográfica estratégica que atrae la inversión extranjera. En el caso de la frontera norte de México, ésta es la puerta de entrada a uno de los mercados más grandes del mundo: Estados Unidos, pero también a otros como Corea, China y Japón. En general, Marruecos es la puerta de África a los países de Europa y de Asia y su frontera norte constituye la puerta de entrada a la Unión Europea, de donde proviene la mayor parte de las empresas relocalizadas en ese país, sobre todo de Francia, España y Países Bajos.

Ante el inicio de la subcontratación internacional, las ciudades fronterizas del norte de México fueron las que ofrecieron condiciones propicias para llevar a cabo procesos productivos que requerían el uso intensivo de mano de obra en el ensamble sim-

* Las autoras agradecen la colaboración en la edición de Claudia Espaza.

ple, principalmente por la incorporación a este ámbito de mujeres jóvenes. Por otro lado, Marruecos se adhirió al proceso de subcontratación luego de implementar su programa de privatización (1989); no obstante, al igual que México, los procesos de relocalización siguieron la misma lógica: búsqueda de uso intensivo de mano de obra, empleo femenino y ensamble simple.

Una situación que también ha favorecido los procesos de relocalización industrial hacia los países en desarrollo tiene que ver con su dinámica demográfica. Al respecto, México¹ y Marruecos² experimentan una similitud importante en el patrón de migración interna, debido a que la población de las regiones situadas al sur de ambos países se traslada a las regiones del norte y, en el caso de Marruecos, a la región de Grand Casablanca, donde la actividad industrial sustentada en la inversión extranjera directa (IED) es creciente. En las décadas de los ochenta y los noventa, la frontera norte de México experimentó un fuerte crecimiento poblacional,³ en particular de jóvenes provenientes del centro y sur del país, quienes eran atraídos por la creciente demanda de mano de obra de baja calificación, generada por la proliferación de plantas de subcontratación. En el caso de la región fronteriza del norte y el centro de Marruecos la situación demográfica ha sido similar, aunque su crecimiento ha sido moderado, sobre todo en la última década. La población asentada en esta región proviene de

¹ De acuerdo con datos del Consejo Nacional de la Población (Conapo), México tiene una tasa de crecimiento de la población proyectada a 2011 de 1%. Particularmente, a Baja California corresponde una tasa de 2.6%; a Coahuila, 0.9%; Chihuahua, 0.8%; Nuevo León, 1.1%; Sonora, 0.8%, y Tamaulipas, 1.1 por ciento.

² De acuerdo con el Haut Commissariat au Plan (HCP), Marruecos tiene proyectada una tasa de crecimiento de la población de 1.1% para el año 2011; a esto se debe agregar el fenómeno migratorio, pues Marruecos es el país de paso para la migración ilegal proveniente de muchos países africanos hacia la Unión Europea (sobre todo España). De los países expulsores destacan Mauritania, Senegal, Guinea Bissau, Cabo Verde y el propio Marruecos.

³ Una parte importante de esta población proveniente del sur del país llega a las ciudades fronterizas con la intención de cruzar hacia Estados Unidos; en muchos casos, al no lograr dicho objetivo, deciden quedarse en la región, donde son las mujeres quienes generalmente encuentran una alternativa de empleo en la industria.

migración interna, y su crecimiento poblacional se mantiene, al igual que la emigración hacia la Unión Europea.⁴

En este capítulo se busca comparar las fortalezas y debilidades del modelo industrial seguido en México y Marruecos, considerando que ambos países están vinculados a los procesos de subcontratación internacional; que uno y otro basan su expansión en la IED, y que su principal propósito es producir para la exportación, así como generar algún tipo de encadenamiento productivo que les permita detonar procesos de desarrollo regional y mejorar así las condiciones de vida de su población y de sus trabajadores.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en un primer apartado se discuten conceptos que muestran la relación existente entre los procesos de desconcentración industrial y la globalización de la economía. En un segundo apartado se analiza la experiencia de relocalización industrial en la frontera norte de México y la evolución de los factores de localización industrial que explican el desempeño de la industria maquiladora de exportación (IME). En el tercer apartado se analiza la experiencia de relocalización industrial en la frontera norte y el centro de Marruecos, los factores de localización predominantes y sus efectos en el desempeño de la industria marroquí. Finalmente, se presentan algunas conclusiones sobre ambos modelos de desarrollo industrial y su vinculación con el desarrollo regional.

LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA Y SU IMPACTO EN LOS PROCESOS DE DESCONCENTRACIÓN INDUSTRIAL

Para entender la participación de los países en desarrollo en términos de su participación en los procesos de relocalización industrial, es necesario analizar lo ocurrido durante el proceso de globalización económica, en particular las condiciones que guardan determinadas regiones de países en desarrollo y que benefician la competitividad del capital transnacional; de tal forma, en

⁴ Se calcula que durante 2010 aproximadamente 11 millones de personas migraron en el mundo.

dichos países ocurre la localización de un número creciente de actividades industriales de clase mundial.

El intenso debate ocurrido durante los años ochenta ante las transformaciones que venían ocurriendo en el régimen capitalista, puso en tela de juicio los antiguos paradigmas del desarrollo; en particular, se buscaba una nueva teoría para el desarrollo regional.⁵ El estudio de los cambios relacionados con la nueva organización de la producción requiere del reconocimiento de que las regiones y las ciudades son unidades espaciales caracterizadas por una fuerte inercia, donde las transformaciones derivadas de los cambios tecnológicos y/o institucionales no son visibles de manera inmediata (Czerny, 1990). Por el contrario, según este autor, los efectos espaciales de las innovaciones tecnológicas se evidencian en el nivel más general de las prácticas sociales; esto es, en las actividades económicas y, en una fase posterior, en prácticas económicas que acaban por generar grandes cambios en el uso del espacio urbano y regional.

Durante la década de los años setenta, las empresas transnacionales utilizaron como estrategia central de competitividad el traslado de un número creciente de procesos productivos a lugares que ofrecieran ventajas de costo, no sólo para su producción sino también para su distribución. Dichos procesos requerían de destreza manual, por lo cual se prefería la ocupación de mujeres trabajadoras jóvenes, mismas que no necesitaban de mayor calificación industrial y cuyo proceso de capacitación era muy simple y de bajo costo; ello planteó incluso un cambio en la participación de la mujer en los mercados de trabajo.

La subcontratación resulta, principalmente, del máximo aprovechamiento de los beneficios externos relacionados con el transporte y de la minimización de los costos de transacción entre empresas y su fácil acceso a los mercados de los países desarrollados. Este

⁵ La visión que documentó en esos años las transformaciones de la economía de los países desarrollados quedó establecida en la obra de Piore y Sabel (1984), quienes plantearon la necesidad de un marco interpretativo de la nueva realidad socioeconómica y espacial, considerada como la primera *crisis global* del sistema industrial contemporáneo.

tipo de asentamiento puede observarse en diversas zonas del mundo donde se han puesto en marcha políticas orientadas a favorecer la inversión extranjera por medio de la subcontratación internacional (Liemt, 1995).

Durante la fase inicial del proceso de desconcentración industrial mencionado, el corporativo mantenía en su país de origen el *know how* de la producción, el diseño del producto y la fabricación de los segmentos productivos de alto valor agregado; en tanto, trasladaban hacia su(s) filial(es) en los países en desarrollo las fases del proceso de menor valor y mayormente intensivos en mano de obra. De tal forma, el diferencial en el costo de la mano de obra ha resultado ser en uno de los factores determinantes para esta segmentación del trabajo y, también, para la determinación de la localización física de la manufactura y/o la producción (Porter, 1990). Sin embargo, si el costo de la mano de obra y otros factores de localización fueran los únicos o más importantes determinantes de la localización, toda la producción se dirigiría hacia las regiones de bajo costo. De hecho, en el caso de la frontera norte de México, y en particular en el sector electrónico, la frontera como espacio geoeconómico ya no es una ventaja localizacional en sí misma, como sucedió en el pasado (Barajas y Curry, 2003).

La evolución de la industria en el contexto de la economía global, en especial de ramas industriales como la electrónica, la maquinaria y equipo, la industria automotriz y de autopartes, fue posible gracias al desarrollo de la microelectrónica y la telemática (computación y telecomunicación) (Dicken, 1998), las cuales favorecieron y profundizaron el desarrollo de la producción flexible con la creación de sistemas de control computarizado para los procesos productivos, de control de calidad, de insumos y de distribución de productos y programas de inversiones; estos mecanismos han garantizado y posibilitado el traslado de procesos productivos tecnificados de países desarrollados a países de menor desarrollo industrial como México (Ramírez, 1988; Carrillo, 1990; Lara, Corona y Buendía, 1997; Barajas, 2000), o bien a países de mayor atraso como Marruecos (Valencia, 2004).

Un cambio importante que se deriva de la desconcentración industrial es la transformación de la estructura de la red global de producción (Gereffi y Korzeniewicz, 1989). En efecto, se percibe un mayor desarrollo de las redes de abastos de insumos, partes y componentes, así como de la red de distribución de productos;⁶ por consecuencia, también se han modificado los requerimientos para lograr mayores grados de eficiencia en las relaciones inter e intraindustriales.

Las empresas subcontratadas que forman parte de un entramado de cadena global, aun cuando mantienen un alto grado de dependencia en el abasto de insumos de producción respecto de la empresa matriz, experimentan relaciones cada vez más complejas con compañías independientes localizadas alrededor del mundo. Esta situación ha generado la necesidad de un alto grado de capacidad de control y administración; además, ha incentivado un mayor desarrollo y el uso de eficientes y sofisticados sistemas de información electrónica. Este comportamiento hace posible que la misma operación de las redes se lleve a cabo en cualquier planta industrial, con lo que se facilita la supervisión e intervención desde el corporativo al que pertenece (González-Aréchiga y Ramírez, 1990; Barajas, 2000).

Como se señaló anteriormente, la economía global ha empujado a las firmas a buscar nuevas formas de competitividad; una de las más importantes, fuera de los factores localizacionales tradicionales, es la *velocidad* con que la red en su conjunto puede responder a los requerimientos del mercado. Debido a que las redes de producción global en las que participa la industria, en particular la electrónica, incluye primero, un amplio número de funciones y, segundo, un amplio número de partes y componentes, las firmas involucradas en dichas redes enfrentan constantes cambios en varios niveles y escalas. De tal forma, aspectos como el diseño del producto, el tiempo de producción y el tiempo del mercado se convierten en factores de localización extremadamente im-

⁶ Después de la firma del TLCAN, las plantas filiales de los grandes corporativos ya no llegan solas, ahora están acompañadas por un segmento de sus proveedores, con quienes se establecen relaciones inter e intraempresariales (véase Barajas, 2000).

portantes. De lo anterior resulta entendible que países en desarrollo, como México o Marruecos, para formar parte de dicha economía global requieran realizar importantes avances en los sistemas de telecomunicación y en el uso de las tecnologías de la información y la comunicación.

Al parecer, en el nivel más básico, referido a los costos de transacción y de producción física, la sincronía y la logística requeridas llevan a que las firmas busquen localizarse una cerca de otra, formando un clúster especializado. Cuando el tema primario es el movimiento de bienes y materiales, es decir, el movimiento de los materiales más grandes y pesados, es lógico que las firmas que participan en la cadena de valor se localicen próximas unas de otras. En la industria electrónica, generalmente, el tamaño de los bienes y materiales es pequeño y el contenido de información es alto; cumple además con la proliferación e incremento de sofisticadas tecnologías de información. Así, en una geografía tradicional o física, el espacio se convierte en algo menos importante.

En la medida en que el costo de producción sigue siendo un factor de localización relevante, emergen otros factores que influyen sobre el costo, relacionados con la creciente complejidad tecnológica del producto, el alto contenido de información del mismo, el proceso de producción, el área de competencia donde es producido y las variaciones y los constantes cambios suscitados en los mercados en donde estos bienes son ofertados. Lo anterior contribuye a explicar las aglomeraciones industriales tipo clúster que se forman en distintas regiones del mundo, en este caso las "más competitivas" para realizar las actividades de relocalización industrial que hemos mencionado (Barajas y Curry, 2003).

Por otra parte, de acuerdo con Bell y Pavitt (1995), la acumulación de tecnología en países de menor industrialización es resultado del incremento de la capacidad productiva de las empresas. En otras palabras, dicha acumulación se produce cuando las empresas adquieren los bienes de capital y el *know how* requeridos para situarse, no en "la frontera del conocimiento", sino en la "frontera de la eficiencia productiva". De tal forma, las actividades productivas que desarrolle e incorpore una determinada

empresa serán la clave para generar el cambio técnico,⁷ el cual se producirá al existir un grado de acumulación de capacidades tecnológicas debido, a su vez, al crecimiento y la diversificación industrial.⁸ No obstante, el desarrollo de competencias más profundas se ve limitado cuando la tecnología es incorporada como capacidad productiva a través de *turn-key projects* y por medio de la inversión extranjera directa.

A continuación se analiza la experiencia de participación de la región del norte de México, así como del norte y centro de Marruecos, en estos procesos de relocalización industrial. Asimismo, se examinan los factores de localización que son utilizados por dichos países para vincularse a las redes globales de producción.

LA FRONTERA NORTE DE MÉXICO Y SU MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN BASADO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

La relocalización industrial en el norte de México se ha producido a través de la industria maquiladora de exportación (IME),⁹ la cual experimentó hasta finales de la década de los noventa altas tasas de crecimiento (19% anual), pasando a una desaceleración durante el periodo 2000-2004 (7.4% promedio anual) que marcó el inicio de una progresiva pérdida de crecimiento.

A pesar de la similitud en el origen de las conformaciones industriales vinculadas a procesos de relocalización, su evolución ha sido distinta. En el caso de la frontera norte, su transformación hacia una industria heterogénea obedece a un proceso que ha tomado 40 años, durante el cual las políticas públicas y pri-

⁷ Es válido señalar que las actividades rutinarias de producción hacen una muy limitada contribución a la generación del conocimiento y a la experiencia que se requiere para producir y administrar el cambio técnico.

⁸ La cual no podría haberse logrado de no haber tenido acceso a tecnología de fuentes externas.

⁹ Dicho nombre se refiere a los procesos de subcontratación y relocalización industrial en los que ha participado México. A partir del año 2006 cambia a Programa de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).

vadas que han orientado dicho modelo se han implementado de manera desestructurada, con vacíos normativos y desvinculadas de un modelo de desarrollo industrial integral, sin mencionar un entramado institucional aún débil (Barajas, 2009).

En sus inicios, el “modelo maquilador” pretendió abrir una alternativa de empleo para la población migrante¹⁰ que, al finalizar el Programa Bracero, fue obligada a regresar a México; sin embargo, la maquiladora demandaba principalmente mano de obra femenina, por lo que fue otro segmento de la población el que se vio atraído por esta industria (Barajas *et al.*, 2004).

La relocalización industrial en el norte de México inicia en 1965, apoyándose en un régimen legal llamado industria maquiladora de exportación (IME), el cual surge al amparo del Programa de Industrialización Fronteriza (PIF) y del Programa Nacional Fronterizo (Pronaf); así, junto con el Régimen de Zonas y Perímetros Libres, se configura el marco legal de la relocalización industrial. Dicha estrategia de desarrollo industrial basado en procesos de relocalización continua entre 1971 y 1976 bajo el Programa de Desarrollo de la Franja Fronteriza Norte, Zonas y Perímetros Libres. La política fiscal de excepción que respaldó en su primer momento este programa corresponde al Régimen de Importación Temporal de Maquinaria, Equipo e Insumos a las Zonas y Perímetros Libres.¹¹ A pesar de que existía claridad en cuanto a que los procesos que podían relocalizarse en el norte de México eran los de ensamble simple, a partir de 1974 el programa de industrialización considera la necesidad de incursionar en procesos de transferencia de tecnología; para ello se propone la capacitación de los trabajadores de esta industria. Al no haber

¹⁰ Población que en otro momento había participado en el Programa Bracero, mismo que el gobierno estadounidense implementó para contratar trabajadores mexicanos en la construcción del ferrocarril que uniría la costa este con la costa oeste en Estados Unidos. Una vez concluida dicha obra, el programa fue cancelado y miles de trabajadores fueron obligados a regresar a México.

¹¹ En 1972 se permite la instalación de estas empresas en cualquier lugar de la república mexicana, así como la venta de hasta 20% de la producción de estas empresas en el mercado nacional.

mecanismos que garantizaran el logro de dicha meta, es hasta el año 1996 cuando el programa se propone generar una mayor integración interindustrial e impulsar el desarrollo y la transferencia de tecnología de punta; sin embargo, tampoco en esta ocasión se logra avanzar en el diseño de mecanismos para el cumplimiento de dichos objetivos.

Es en la década de los años noventa cuando ocurre el *boom* de los procesos de relocalización industrial, principalmente de industrias cuyas instalaciones centrales se localizan en el sur de Estados Unidos. Entre los esfuerzos gubernamentales para estimular el desarrollo de las actividades industriales de relocalización y su vinculación a otras industrias en la región, en 1989 se establece la exención de impuestos de importación para un mayor número de productos;¹² también se exenta del pago de impuestos a las ventas domésticas realizadas entre maquiladoras¹³ y se autoriza la venta en el mercado local de hasta 50% de sus exportaciones anuales.¹⁴ Una de las principales características de esta industria de relocalización consiste en que puede mantener su operación bajo un esquema de “centro de costos”, por lo que su mayor contribución al desarrollo de la región la realiza por medio del impuesto a la seguridad social de sus trabajadores.

Con la firma del TLCAN en 1994 se negoció en el mediano plazo la aplicación de las llamadas “reglas de origen”, mismas que contemplaban la penalización de las importaciones que no provinieran de los tres países que formaban parte del tratado comercial. Como resultado de las negociaciones entre los empresarios de la maquila y la Secretaría de Economía, en 2001 se logró encontrar una salida a este problema —pues la IME consideraba que afectaba su competitividad—,¹⁵ al posponer la aplicación de dicha

¹² Tales como computadoras, servicios de telecomunicaciones y equipo de transporte.

¹³ Lo que posteriormente favoreció el crecimiento de las empresas que dependen de un solo corporativo.

¹⁴ En 1993 se establece que, a partir de 2001, la IME tendría autorización para vender en el mercado nacional hasta 100% de su producción.

¹⁵ Se integraron listas de los programas sectoriales, mismas que excluyeron a casi todos los componentes electrónicos de las reglas de origen.

regla y crear una lista de insumos que podían ser adquiridos fuera del TLCAN.

El proceso de relocalización industrial benefició a las pequeñas y medianas empresas de las ciudades de San Diego, California; El Paso, Texas; Nogales, Arizona; Brownsville y Laredo, también en Texas. Asimismo, otras empresas se vieron beneficiadas por la actividad industrial desplegada en las ciudades fronterizas mexicanas, ya que en ellas se localizaron las divisiones que controlaban lo relativo a la logística; la asesoría legal, contable y financiera; la distribución, etcétera.

Por lo tanto, los efectos de las configuraciones industriales mencionados anteriormente se pueden apreciar en la evolución del proceso de relocalización industrial en el norte de México y del comportamiento de sus principales indicadores de desempeño. En este trabajo se consideró analizar dicho desempeño durante el periodo que va de 1980 al año 2010; ello porque a partir de 1980 la IME empieza a experimentar un crecimiento importante en las principales ciudades fronterizas y es cuando dicha industria comienza a visualizarse como motor de desarrollo industrial para las principales ciudades fronterizas, en las cuales reside la mayoría de las industrias relocalizadas.

Durante las décadas de 1990 y 2000, los principales centros maquiladores en los estados de la frontera norte de México fueron Tijuana y Ciudad Juárez, seguidos por Mexicali, Matamoros y Nogales, tal como se muestra en el cuadro 1. A pesar de que la ciudad de Tijuana ha sido históricamente la ciudad fronteriza con mayor concentración de establecimientos industriales, Ciudad Juárez es la ciudad que en la historia de la maquila ha generado el mayor empleo de la IME (126 mil en 1990 y 218 mil en 2005).

Entre 1990 y 2000 México firma su tratado comercial con Estados Unidos y Canadá (TLCAN); durante estas décadas el desempeño de indicadores de la IME, tales como el número de plantas, personal ocupado y valor agregado, fue muy favorable, aunque este impulso se ve disminuido después del año 2000, debido al impacto negativo de la crisis de la economía estadounidense sobre la industria maquiladora de exportación.

CUADRO 1
ESTABLECIMIENTOS DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA POR MUNICIPIOS DE LOS ESTADOS
DE LA FRONTERA NORTE

Periodo	Baja California	Coahuila	Chihuahua	Nuevo León	Sonora	Tamaulipas
1990	708	146	369	73	155	243
1995	729	184	322	84	176	281
2000	1 218	280	446	155	284	375
2005	903	219	405	197	199	342
2010[1]	927	385	476	660	249	361
	Tijuana	Acuña	Juárez	Guadalupe	Nogales	Matamoros
1990	466	44	281	17	69	92
1995	477	50	237	20	65	94
2000	788	-	308	20	90	119
2005	574	-	290	28	82	121
2010	554	43	322	78	100	117
	Mexicali	Piedras Negras	Chihuahua	Monterrey	Agua Prieta	Nuevo Laredo
1990	131	46	61	16	27	63
1995	121	42	56	10	30	51
2000	194	-	84	22	34	54
2005	135	-	75	18	20	43
2010	157	-	93	79	-	37

FUENTE: elaboración propia con datos obtenidos de los anuarios estadísticos por estado del INEGI.

Como ya se señaló anteriormente, algunos de los espacios regionales que han sido mayormente beneficiados por los procesos de relocalización industrial han sido ciudades como Mexicali y Tijuana, en Baja California, que entre 1995 y 2000 experimentaron una tasa de crecimiento promedio anual de 12% para los establecimientos de la maquila, en tanto el empleo en estas mismas empresas experimentó un crecimiento inusitado de 26% anual para el periodo antes mencionado.

En el mismo periodo de 1995 a 2000, los establecimientos industriales en la ciudad fronteriza de Tijuana crecieron a una tasa de 13% promedio anual, mientras que 20% correspondió al personal ocupado. Finalmente, la relocalización industrial en ciudades fronterizas como Ciudad Juárez experimentó un crecimiento promedio anual de 6% para los establecimientos industriales y de 12% para el personal ocupado. Este periodo fue especialmente importante para Nogales, ciudad fronteriza que empieza a despegar como centro maquilador¹⁶ y que se caracteriza por su cercanía geográfica con importantes ciudades del estado fronterizo de Arizona, en Estados Unidos (Nogales, Phoenix, Tucson y otras).

Otro importante indicador del éxito del modelo maquilador es el comportamiento del valor agregado que resulta de los procesos de relocalización industrial, realizados en su mayoría con capital estadounidense y asiático. Cabe señalar que dicho comportamiento mantiene una relación paralela con el del empleo, lo que sugiere que a pesar de que la industria maquiladora presentaba en este periodo un crecimiento acelerado en la relocalización de la actividad industrial en el norte de México, su contribución en la generación de valor agregado era mucho menor que el requerido para detonar un proceso de desarrollo regional sustentable (véase el cuadro 2).

El proceso de relocalización industrial, que en los años ochenta fue determinante para el crecimiento poblacional de la frontera

¹⁶ Es importante señalar que su crecimiento está vinculado con el dinamismo que adquiere el llamado corredor industrial del oeste o "Cinturón del Sol".

CUADRO 2

POBLACIÓN OCUPADA Y CRECIMIENTO DEL EMPLEO
EN LOS PRINCIPALES MUNICIPIOS DE LA FRONTERA NORTE,
PERIODO 1990-2005

Periodo	PO	TCA	PO	TCA	PO	TCA
	Baja California		Coahuila		Chihuahua	
1990	88 849	–	33 474	–	169 117	–
1995	133 683	10%	55 694	13%	186 709	2%
2000	274 581	21%	114 073	21%	318 957	14%
2005	240 672	-2%	106 532[1]	-1%	286 838	-2%
2010	216 093	-2%	182 758	14%	256 474	-2%
	Tijuana		Piedras Negras		Ciudad Juárez	
1990	60 797	–	8 071	–	126 452	–
1995	93 899	11%	9 823	4%	155 421	5%
2000	187 339	20%	–	–	249 509	12%
2005	162 510	-3%	–	–	218 022	-3%
2010	143 826	-2%	–	–	178 185	-4%
	Mexicali		Acuña		Chihuahua	
1990	19 775	–	15 097	–	29 723	–
1995	20 528	1%	21 409	8%	24 316	-4%
2000	47 170	26%	–	–	50 933	22%
2005	50 019	1%	–	–	43 351	-3%
2010	46 712	-1%	30 129	–	57 295	6%
	Nuevo León		Sonora		Tamaulipas	
1990	14 267	–	39 014	–	81 213	–
1995	26 818	18%	54 475	8%	116 580	9%
2000	68 262	31%	106 457	19%	181 150	11%
2005	64 759	-1%	81 514	-5%	181 483	0%
2010	225 066	50%	50 270	-8%	158 558	-2%
	Guadalupe		Nogales		Reynosa	
1990	3 630	–	19 795	–	23 578	–
1995	8 279	26%	21 452	2%	39 294	13%
2000	19 643	27%	39 227	17%	66 091	14%
2005	13 783	-6%	30 471	-4%	88 691	7%
2010	24 307	12%	27 735	-5%	80 745	4%
	Monterrey		Hermosillo		Nuevo Laredo	
1990	1 518	–	3 833	–	16 165	–
1995	1 334	-2%	6 053	12%	18 577	3%
2000	5 198	58%	16 633	35%	22 603	4%
2005	1 614	-14%	9 247	-9%	21 808	-1%
2010	25 987	–	23 292	34%	18 832	-2%

FUENTE: elaboración propia con datos obtenidos de los anuarios estadísticos por estado del INEGI.

norte de México, experimenta un cambio importante en la década de 1990, periodo de la integración económica. La principal estrategia de crecimiento de las ciudades fronterizas seguía siendo la atracción de inversión extranjera directa, misma que se destinaba al desarrollo de procesos productivos que requirieran mano de obra barata y cercanía con los mercados de Estados Unidos.

Aun en los noventa, pocas ciudades y empresarios mexicanos visualizaban el potencial de atracción de los procesos de relocalización industrial basados en nuevos factores de localización y de competitividad como la mano de obra calificada y su proceso de aprendizaje, el desarrollo tecnológico, el escalamiento industrial, la innovación, así como la sincronía de los procesos productivos, el fomento a los encadenamientos productivos con la industria local y la formación de un entramado institucional fuerte (Barajas, Almaraz y Rodríguez, 2006). En este sentido, una de las ciudades que parecía conjugar viejos y nuevos factores de localización es la ciudad fronteriza de Mexicali, en Baja California.

De alguna forma, ya el gobierno y los empresarios de la maquila se habían acostumbrado a sortear las crisis cíclicas por las que atravesaba esta industria, dada su fuerte dependencia al ciclo económico de la industria manufacturera de Estados Unidos.¹⁷ Sin embargo, la mayor crisis de la IME ocurrió entre 2001 y 2003, producto nuevamente de la recesión de la economía estadounidense, siendo en esta ocasión sumamente considerables los efectos de la pérdida de dinamismo económico del sector industrial exportador, ya que también se marca una especie de pérdida en el crecimiento a largo plazo.

La desaceleración industrial en el norte de México, vinculada a los procesos de relocalización, adquirió mayor crudeza en el quinquenio de 2000-2005; los centros maquiladores más afectados en términos de la pérdida de establecimientos industriales fueron

¹⁷ De 298 plantas maquiladoras localizadas en Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez, cerca de 60% de las mismas son de capital estadounidense, casi 14% de capital japonés, 7% de capital coreano y 11% de capital mexicano. Aun con el resto de las inversiones, el mercado al que se dirigen los productos procesados por la IME es el estadounidense (Almaraz, 2007).

Tijuana y Mexicali (5 y 6% promedio anual, respectivamente). Por su parte, Nogales, que había experimentado en el quinquenio anterior un crecimiento inusitado, sufre una pérdida considerable de 2% anual en los establecimientos, mientras que en Ciudad Juárez el decremento es de 1% anual, lo que nos refiere una menor afectación que el resto de los centros maquiladores. En lo que se refiere al comportamiento del empleo, los centros maquiladores que experimentaron mayores pérdidas fueron Hermosillo (9%), Monterrey (14%), Nogales (4%) y Guadalupe (6%); en los casos de Mexicali, Tijuana y Ciudad Juárez este crecimiento negativo se ubicó, en promedio, en 2.5% anual.

A diferencia de lo sucedido en el quinquenio de 1995 a 2000, el crecimiento del valor agregado del sector exportador muestra una menor dependencia del empleo, lo que se puede atribuir a los nuevos factores de la localización industrial, entre los que destaca la heterogeneidad tecnoproductiva detectada entre la industria, la cual resulta de un proceso evolutivo marcado por el aprendizaje tecnológico y organizacional en la industria maquiladora de exportación.

De la mano de estos cambios, en la frontera norte de México se produce una suerte de especialización productiva: son las ramas del equipo eléctrico y electrónico, y de autopartes, las que experimentan el mayor crecimiento. Desde el punto de vista de Dicken (1998), la primera y última rama se pueden considerar como industrias globales, es decir, son las que mayor crecimiento han alcanzado debido al desarrollo de la microelectrónica y la telemática. La articulación industrial que se produce desde distintos espacios de localización se ve traducida en las vocaciones industriales que recientemente se han establecido para estas ciudades.¹⁸

La heterogeneidad tecnoproductiva de la industria relocalizada a través de la IME refleja el cambio de una industria mayoritariamente concentrada en el ensamble simple hacia la convivencia con una basada en la manufactura. De acuerdo con Bell y Pavitt (1995), aun en los países en desarrollo las empresas están expuestas a un

¹⁸ En el documento que delinea la política de desarrollo empresarial de Baja California se describen las distintas vocaciones regionales (<www.sedeco.gob.mx>).

cierto tipo de desarrollo productivo, lo cual surge de un proceso evolutivo, o bien de políticas implementadas para elevar las capacidades de una región.¹⁹ En tal sentido, hay coincidencia con lo dicho por estos autores, toda vez que incluso en los eslabones más débiles de la cadena productiva, las organizaciones y los individuos que ahí laboran también aprenden y se desarrollan, en términos tecnoproductivos. De hecho, después de 40 años de funcionamiento, la IME presenta una evolución, pues se ha convertido en una industria altamente heterogénea, precisamente en su nivel tecnoproductivo (Barajas, 2009).

Para demostrar lo anterior, en un estudio reciente (Barajas, Rodríguez y Almaraz, 2007)²⁰ construyeron, siguiendo la propuesta metodológica de capacidades productivas desarrollada por Bell y Pavitt (1995),²¹ una metodología propia para evaluar el nivel tecnoproductivo de una muestra de 298 plantas maquiladoras del sector electrónico, de autopartes y sus proveedores, localizadas en tres importantes centros industriales: Tijuana, Mexicali y Ciudad Juárez.

Los resultados de investigación son sumamente ilustrativos de la existencia de nuevas formas de competitividad de la industria de exportación relocalizada y de nuevos factores de localización en México, por ejemplo el escalamiento industrial y el aprendizaje tecnológico. El estudio citado mostró que las características tecnoproductivas de las empresas estudiadas se pueden agrupar en

¹⁹ Los autores proponen que las capacidades de aprendizaje tecnológico y organizacional de las empresas pueden ser clasificadas en cuatro niveles: capacidades básicas, capacidades intermedias básicas, capacidades intermedias avanzadas y capacidades avanzadas.

²⁰ En este caso, se utilizan los resultados de investigación de la encuesta sobre Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial que en 2002 un grupo de investigadores de El Colef llevó a cabo. Lo anterior en el marco del proyecto interinstitucional "Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial. Perspectivas para la Formación de Capacidades Innovación en las Maquiladoras de México", en el cual colaboraron la Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Xochimilco, y la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.

²¹ Otros autores que han utilizado esta metodología son Villavicencio (1994); Dutrénit (2000a); Ariffin y Figueiredo (2001); González (2002); González y Barajas (2004).

dos categorías: 51.5% de las empresas de la muestra se ubica en un nivel tecnoproductivo básico, lo que significa que poco más de la mitad de las empresas estudiadas siguen dedicándose fundamentalmente al ensamble simple y que sus ventajas son comparativas, es decir, dependen del uso intensivo de mano de obra de baja calificación y cuentan con un escaso desarrollo tecnológico y organizacional. Por otro lado, se encontró que 45.1% de la muestra presenta una complejidad tecnoproductiva intermedia, lo cual constituye una representatividad nada menor. Las ventajas competitivas de este conjunto de empresas residen ya en la base manufacturera de sus procesos productivos, en el uso de trabajo calificado y en un mayor nivel de desarrollo tecnológico. En el estudio también se detectó que un grupo muy pequeño, 3.4% de las empresas de la muestra, se ubica en el nivel tecnoproductivo avanzado, lo cual, aunque es poco representativo,²² refiere procesos de mayor envergadura, donde la investigación, el desarrollo y los procesos de innovación en producto y en proceso tienen un peso específico.

Asimismo, el entramado institucional que le da soporte a este proceso de relocalización industrial vía la IME en el norte de México es todavía muy débil y se encuentra fuertemente desarticulado. Sin duda, lo anterior tiene que ver, por un lado, con una todavía muy centralista visión del desarrollo en el país y, por otro, con una gran debilidad del empresariado norteño, el cual, en la mayoría de los municipios fronterizos, a excepción de Mexicali y un poco menos Ciudad Juárez, parece no tener como objetivo la concreción de un modelo de desarrollo regional integral. Aunque exista una amplia relación entre actores transfronterizos, estos lazos siguen siendo de tipo informal y no obedecen a algún acuerdo de cooperación para el desarrollo entre socios, algo que sí parece ocurrir en el caso de Marruecos.

²² Es importante aclarar que esta proporción pudiera ser un poco mayor, debido a que en el momento del levantamiento de la encuesta algunas empresas ya estudiadas por nosotros y reconocidas por su avanzado nivel de complejidad productiva no se incluyeron en la muestra, debido a políticas internas de los corporativos y a la reestructuración que algunas de estas plantas estaban implementando como resultado de la recesión de la economía mundial, particularmente la de Estados Unidos.

EL MODELO DE INDUSTRIALIZACIÓN DE LA FRONTERA NORTE Y EL CENTRO DE MARRUECOS BASADO EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En Marruecos, el proceso de relocalización industrial es relativamente reciente debido a que dicho proceso estuvo relacionado con el adelgazamiento del Estado, lo cual se llevó a cabo a través del programa de privatización y la adopción de un código de inversión industrial. Es a partir de mediados de los años noventa cuando su crecimiento empieza a ser consistente, por lo que se puede decir que actualmente ésta es una industria en expansión.

El caso de Marruecos, aunque su proyecto de industrialización es reciente, se encuentra enmarcado en un plan nacional de desarrollo económico y de modernización que implica diferentes planes sectoriales. Entre estos planes destaca el programa Emergencia, en donde las provincias localizadas en la frontera norte y centro de Marruecos están llamadas a jugar un papel estratégico en su industrialización; así, se encuentran apoyadas, por un lado, en una zona de libre comercio con la Unión Europea, y por el otro, en proyectos de cooperación para el desarrollo, mismos que son impulsados por distintos organismos, desde los no gubernamentales dedicados al desarrollo, hasta por los gobiernos locales y autónomos de España²³ (Lara, Corona y Buendía, 1997).

Marruecos, situado en el norte de África, constituye la puerta de entrada a Europa, a través del cruce del Gibraltar a España (14 kilómetros de mar), por el puerto de Algeciras. Como ya se mencionó, el desarrollo de su sector industrial²⁴ es todavía inci-

²³ Mismos que tienen como objetivo coadyuvar a resolver problemas que impiden el desarrollo en Marruecos, tales como el de la educación básica, el agua y su saneamiento, la cultura, la energía, el desarrollo de las tecnologías agrícolas, las infraestructuras, las telecomunicaciones, el apoyo a la pequeña y mediana empresa y el fortalecimiento al desarrollo institucional; todo lo anterior constituye una condición necesaria para acceder al desarrollo sustentable.

²⁴ En 2005, el sector secundario era responsable de 33% del producto interno bruto de Marruecos, y 93% de las empresas del sector industrial eran consideradas como pequeñas y medianas, más de tipo familiar, con baja calificación y escaso desarrollo tecnológico.

piente, debido a su tardía incorporación a un proceso de industrialización; muestra de ello es que los sectores que mayor aportación tienen en la producción industrial son los tradicionales: la industria agroalimentaria (29%) y la química y paraquímica (40%).

A partir de la implementación del programa de privatización (1989), Marruecos, al igual que los países de Europa del Este, ha abierto las puertas a la IED mediante esquemas como el *offshore* o el *nearshore*, en regiones tales como Grand Casablanca, Tánger-Tetuán y Rabat Salé-Semuar.

Marruecos se caracteriza por ser el país de África con mayor perfil occidental en su sistema político, desarrollo económico y empresarial. Este desarrollo se inscribe dentro de una serie de normas sociales, políticas y económicas impulsadas desde lo que se ha llamado la monarquía constitucional,²⁵ presidida por su rey Mohamed VI, y dentro de la restitución de los "planes de desarrollo",²⁶ los cuales se proponen, además de la transición política, la modernización y el desarrollo económico del país.

En este contexto, en 1995 Marruecos firma un acuerdo internacional con la Organización Mundial del Comercio (OMC) para abrir su mercado y crear un clima favorable para la inversión, lo cual incluye una política fiscal basada en la exención de impuestos en la mayoría de los rubros y el mantenimiento del bajo costo de la mano de obra. Lo anterior lleva a impulsar un proceso de diversificación²⁷ y modernización de la economía; de esta forma, se asigna un presupuesto considerable a la modernización del sector de las telecomunicaciones²⁸ y al desarrollo del sector industrial (Programa Emergencia), turístico (Plan Azur) e inmobiliario. Como se señaló anteriormente, los principales socios de Marruecos en

²⁵ Una nueva Constitución es aprobada por medio de referéndum el 4 de octubre de 1992 y promulgada el 9 del mismo mes.

²⁶ Cuya elaboración corresponde al Consejo Superior de la Promoción Nacional.

²⁷ La economía de Marruecos ya es diversificada, toda vez que sus principales actividades son la agricultura de exportación, el turismo, la pesca, las actividades extractivas, la industria manufacturera y los servicios.

²⁸ Lo anterior para tomar ventaja del desarrollo de las tecnologías de la comunicación y de la información, con objeto de utilizarlas en el proyecto Rawaj 2020 y tomar parte en las redes globales de producción.

este proceso de modernización y apertura económica son Francia y España, países que han dejado un legado de dominación durante los últimos siglos,²⁹ pero también el Maghreb.³⁰ Como parte de este proceso de desarrollo económico, en 1996 Marruecos firma el Segundo Acuerdo Marco de Cooperación Económica y Financiera con España y, en enero de 2001, se establece el Tercer Acuerdo de Conversión de Deuda Pública en Inversión entre Marruecos y España.

Adicionalmente, y como parte del fortalecimiento de un marco institucional, en 1998 se presenta el Plan de Acción para la Integración de la Mujer al Desarrollo.³¹ Sobre esto, cabe mencionar que en el 2000 se produce una manifestación en Rabat, capital de Marruecos, en defensa de los derechos de la mujer, y que en ese mismo año se publica la Declaración del Consejo y de la Comisión sobre la Política de Desarrollo de la Comunidad Europea (Valencia, 2004). Todos estos programas serán centrales para el proyecto de desarrollo y modernización de este país del norte de África.

Como parte de su proceso de apertura económica, Marruecos estabilizó sus principales indicadores macroeconómicos. En 2002, su inflación se ubicó en 3.6% en tanto que en 2009 su inflación fue de 1.8%, mientras que su tasa de crecimiento económico alcanzó 4.3% en 2011 y su deuda representó 25% del PIB en el mismo año. Además, el valor del dirham, moneda marroquí, se estabilizó en un valor de intercambio de 11.4 dirhams por euro a diciembre de 2011. Las exportaciones pasaron de ocho mil millones de dólares en 2002, a 14 mil millones en 2010; las importa-

²⁹ Marruecos culmina su independencia de Francia en 1956. En 1999 muere el rey Hassan II, a quien sucede su hijo Mohamed VI. Estas reformas son apoyadas por el gobierno socialista de Abderrah Youssuri.

³⁰ Marruecos forma parte de la Unión del Maghreb Árabe (UMA).

³¹ Según datos de 2000, 48.9% de la población marroquí es analfabeta. Del total de analfabetas en el país, 61.7% corresponde a mujeres. En 2001, el ingreso diario promedio por trabajo en el caso de los hombres se calculó en 5.14 dólares y para las mujeres en 2.06 dólares. Para este mismo año, sólo 6.1% de los escaños parlamentarios estaban ocupados por mujeres, lo mismo que 4.9% de los puestos en el nivel de ministerio.

ciones se incrementaron de aproximadamente 12 mil millones de dólares en 2002, a 34 mil millones en 2010, por lo que su déficit comercial fue considerable.

De acuerdo con datos de 2005, el sector industrial daba ocupación a 1.28 millones de personas, los cuales representaban en ese momento 11% de la población económicamente activa (PEA). Marruecos había sido hasta los años noventa un país cuyo crecimiento se basaba fundamentalmente en el sector primario.³² Fue a partir de dicha década que el gobierno de este país se propone incursionar en el sector industrial, tomando ventaja de una serie de eventos: 1) la existencia de una población joven, con un creciente número de mujeres, 2) la existencia de una alta tasa de urbanización³³ y 3) el bajo costo de la mano de obra. Es decir, el gobierno se propuso explotar sus ventajas competitivas espurias.

Aun cuando la sociedad marroquí se caracteriza por contar con una alta tasa de analfabetismo, un alto índice de pobreza³⁴ (y por lo tanto carece de una amplia mano de obra calificada),³⁵ una alta tasa de desempleo³⁶ y un fuerte predominio del islam, sus gobernantes han tomado el riesgo de competir por la atracción de capital extranjero. Adicionalmente, Marruecos enfrenta una serie de problemas no resueltos: una fuerte desigualdad económica y social;³⁷ atraso cultural y tecnológico; falta de oportunidades la-

³² Según datos de 2011, el sector agrícola genera 40.7% del empleo de la población económicamente activa. Del total de las exportaciones del país, 21% corresponde al sector primario; es importante señalar que el sector agroalimentario logra cubrir 94% de las necesidades alimentarias de este país. Sin embargo, también resulta relevante que uno de los cultivos de mayor auge en Marruecos es el *cannabis*, calculándose que en 2001, millón y medio de personas participaron en su cultivo, lo que ha generado una clase emergente: los traficantes.

³³ En 2005, 55% de la población total de Marruecos era de tipo urbano.

³⁴ Según datos de 2002, la población marroquí por debajo de la línea de pobreza fue de 19 por ciento.

³⁵ En otras palabras, escaso capital humano, lo que incluye técnicos, ingenieros, administradores y otros profesionistas necesarios para el desarrollo de la actividad industrial.

³⁶ La tasa de desempleo en Marruecos fue en 2001 de 9.1%, pero a partir de su política económica logró reducir la misma de 10.90% en 2005.

³⁷ El 10% de la población marroquí más rica acumula 30% de la riqueza nacional y 10% más pobre sólo alcanza el 2.6 por ciento.

borales y profesionales para una población mayoritariamente joven,³⁸ en especial para las mujeres; una migración constante de población joven, calificada y no calificada,³⁹ y un fuerte rezago en servicios sanitarios.

En este contexto, a pesar de sus deseos de modernización, Marruecos enfrenta una serie de cuellos de botella que inhiben el crecimiento de sus exportaciones; así, enfrenta dificultades para mantener altas tasas de crecimiento de la economía por encima de 7%; un proceso normativo en construcción, el cual se traduce en un lento proceso de entrada de mercancías procedentes de otros países, y una deficiente infraestructura de transporte.

El reto del modelo de desarrollo económico y social instrumentado por Marruecos no se limita a buscar que las exportaciones superen en el mediano plazo a las importaciones, sino que pretende obtener la capacidad para hacer efectiva una verdadera diversificación productiva,⁴⁰ que no sólo se dedique a la generación de desarrollo industrial, sino que considere los efectos que dicho desarrollo tendrá sobre el crecimiento urbano, la demanda de vivienda y los servicios urbanos y educativos.⁴¹ En contraste con el caso de México, las políticas públicas y privadas que se están implementando en Marruecos se relacionan con el desarrollo de distintos sectores, tales como el inmobiliario, el turístico, el de transporte, etc. La existencia de estos programas sectoriales revela una visión más integral del desarrollo, lo cual resulta interesante, dado el nivel de atraso económico y social del país. Como se ha reconocido por diversos actores que participan en este proceso, se requiere una gran inversión para crear la infraestructura

³⁸ 58% de la población marroquí tiene entre 15 y 59 años.

³⁹ Cada año se suman al proceso migratorio 250 mil personas.

⁴⁰ Incluyendo la eliminación de cultivos como el *cannabis*, por sus devastadores efectos sociales.

⁴¹ En 2010, la IED en Marruecos ascendió a 1 240 millones de dólares, de los cuales 20% se destinó al sector industrial, 32% al desarrollo inmobiliario, 22% al turismo y 7% a las telecomunicaciones. Francia contribuyó con 35% de dicha inversión y España con 7%, mientras que otros países también han sido importantes en dicha inversión como Kuwait, Alemania y Estados Unidos, entre otros.

aérea, marítima y terrestre⁴² que genere ventajas competitivas de tipo dinámico.

En Marruecos se identifican cuatro grandes regiones en donde el crecimiento industrial es importante,⁴³ que de acuerdo con su peso en la producción son las siguientes: Grand Casablanca, Doukala-Abda, Tánger-Tetuán,⁴⁴ Rabat-Salé y Zemmour-Zaer, siendo los centros industriales más importantes Casablanca y Tánger-Tetuán. Las principales actividades en el sector industrial se localizan en cuatro ramas:⁴⁵ 1) industria textil, 2) industria química y petroquímica, 3) industria metalmeccánica, eléctrica y electrónica y 4) industria agroalimentaria.

Para el caso del análisis de Marruecos, a continuación se detalla el desarrollo industrial que surge en la segunda ciudad y su zona conurbana más importante. La región Tánger-Tetuán se encuentra localizada en la frontera marítima del norte de Marruecos, y constituye la zona limítrofe de África con España y Europa, de donde proviene la principal inversión productiva. Su colindancia con España está mediada por el estrecho de Gibraltar y el Mediterráneo.

La región Tánger-Tetuán cuenta con una costa de 350 kilómetros y posee dos grandes puertos marítimos: uno sobre el Mar Mediterráneo y otro sobre el Océano Atlántico; su distancia con la Unión Europea es de apenas 14 kilómetros. Adicionalmente, a partir de 2007, la región Tánger-Tetuán cuenta con un nuevo puerto, Tánger Med, el cual se proyecta como una obra de gran envergadura y que, de acuerdo con los planes en marcha de construcción, dotará a la región de una infraestructura portuaria y de carga de primer nivel. Este es un proyecto de coinversión pública y privada que pretende ser el detonador de la expansión de los procesos de relocalización industrial en Marruecos.

⁴² Que permita la conexión norte-sur.

⁴³ Ya que todavía no se puede afirmar que dichas regiones puedan ser consideradas preponderantemente industriales.

⁴⁴ En esta región se incluye la Wilaya de Tánger.

⁴⁵ Adicionalmente, existen otras industrias menos importantes: hidrocarburos, cementera, farmacéutica y minera.

Tánger es una ciudad milenaria, fundada entre los siglos VI y VII a.C.; adquirió importancia al encontrarse dentro de las rutas comerciales del imperio romano. Marruecos, y Tánger en particular, estuvieron bajo el dominio francés durante el siglo XIX; a partir del siglo XX fue dominado también por España, por lo que el idioma español es conocido sobre todo entre la población adulta. Cabe mencionar que, recientemente, una parte importante de la inversión extranjera proviene de España.

En 2006, la región Tánger-Tetuán contaba con una población de 2 545 000 habitantes, de los cuales casi 31% se localizaba en la zona Tánger-Assilah. Otra de las regiones importantes en Tánger es Wilaya, una zona altamente urbanizada. Llama la atención que sólo 10% de la población en Tánger tiene una edad de entre 20 y 24 años. En tanto, el tamaño de la población económicamente activa, en 2006, registró la cantidad de 171 250 personas.

De acuerdo con datos de 2005, en el conjunto de las cinco regiones de Marruecos se reportó la existencia de 4 369 establecimientos industriales, generando 328 755 empleos y creando un valor en exportaciones de casi 41 mil millones de dirhams. Se reporta también una inversión de 9 400 millones de dirhams. En la región de Tánger-Tetuán se localizaban en esa fecha 776 establecimientos, creando 75 850 empleos y una exportación de 8 696 millones de dirhams.

CUADRO 3

PRINCIPALES INDICADORES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MARRUECOS SEGÚN REGIONES, 2006 (MILLONES DE DIRHAMS)

	<i>Inversión</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Producción</i>	<i>Ventas</i>	<i>Empleos directos</i>	<i>Número de establecimientos</i>
Grand Casablanca	5 060	19 192	103 522	115 581	194 918	2 686
Rabat-Salé-Zemmour-Zaer	711	2 694	8 852	9 551	40 968	624
Doukala-Abda	2 271	11 368	21 551	22 382	17 019	283
Tánger-Tetuán	1 358	8 696	16 749	18 064	75 850	776
Total	13 079	54 764	209 558	228 842	445 578	7 847

FUENTE: elaboración propia con información obtenida de Dirección de Estadística, 2007.

Cabe señalar que la región Tánger-Tetuán ha basado su desarrollo industrial en una sustantiva inversión en infraestructura industrial (parques industriales, vías ferroviarias, vías aéreas, etc.)⁴⁶ y en la creación de una zona franca muy importante (la zona franca de Tánger), donde empresas transnacionales han instalado plantas industriales similares a las que existen en la frontera norte de México. Entre las ramas industriales más sobresalientes se encuentran la textil, la automotriz, de telecomunicaciones, la aeronáutica y la electrónica, entre otras. Lo interesante de esta zona franca es su localización geográfica, pues se encuentra a sólo 15 kilómetros al sur de Tánger, y muy cerca del aeropuerto internacional. Las empresas que se localizan en dicha zona franca, como en otras zonas del mundo, cuentan con un régimen fiscal especial "de excepción", al cual nos referiremos con mayor detalle más adelante.

Una de las más importantes modificaciones hechas por el gobierno marroquí para alentar la inversión extranjera fue la creación de la Ley Marco núm. 18/95, en la que se establecen una serie de beneficios y la pauta de coparticipación del Estado marroquí en dichas inversiones. El artículo 17 de esta ley establece la participación del Estado hasta en 20%⁴⁷ de los gastos de compra de terrenos para realizar proyectos productivos, siempre y cuando se cumpla con una serie de requisitos previamente establecidos.⁴⁸

Entre las más importantes características de la política fiscal para las empresas relocalizadas en Marruecos se encuentran las siguientes: derechos arancelarios reducidos (adquisición de equipo, materiales y herramientas), arancel reducido 2.5%, una reducción arancelaria progresiva como consecuencia del uso del

⁴⁶ Entre 2005 y 2009 Marruecos invirtió 1 400 millones de euros en la mejora de su red ferroviaria nacional.

⁴⁷ Se establece que el Estado no puede exceder en la participación de más de 5% del montaje global del programa de inversión de una empresa.

⁴⁸ Tales como una inversión igual o mayor a 20 millones de dólares; crear un mínimo de 250 empleos, instalarse en las regiones establecidas como prioritarias, asegurar la transferencia de tecnología y que los procesos productivos contribuyan a la protección del medio ambiente.

acuerdo de asociación entre Marruecos y la Unión Europea, exención del pago del IVA,⁴⁹ exención y reducción de los derechos de registro⁵⁰ y reducción del impuesto de solidaridad nacional.⁵¹ Entre las regiones que el Estado marroquí ha detectado como centros industriales a promover se encuentran las de Tánger-Asilah y Tetuán, por lo que las empresas exportadoras que ahí se localicen pueden hacerse acreedoras, por un lado, a la exención total del impuesto de sociedades durante los primeros cinco años, y después 50%, negociado en divisas, y por otro lado, a la exención del impuesto sobre la renta, siempre y cuando se mantenga una contabilidad regular.

La reforma fiscal que llevó a cabo Marruecos no sólo presta atención al desarrollo industrial, también considera otros sectores que son estratégicos para su desarrollo como el inmobiliario; por esta razón otorga una reducción de hasta 20% del impuesto sobre la construcción de vivienda social. Además, se contempla la exención hasta por cinco años del pago de la tasa urbana, 13.5%, el cual incluye el valor del arrendamiento de terrenos y construcciones de máquinas y aparatos. Como parte de esta política se ha diseñado un apoyo especial para los promotores inmobiliarios que realicen una inversión para construir más de 2 500 viviendas, gozando los primeros cinco años de una exención total del impuesto de construcción. Las medidas anteriores buscan dar solución a un problema central en las regiones de mayor crecimiento económico, esto es, el déficit existente en la disponibilidad de vivienda, particularmente para el sector popular.

Como eje central en el diseño de la política industrial, se crean dos zonas francas: la zona franca de Tánger y el puerto de Tánger. El Programa de Infraestructura de la Zona Libre de Tánger está compuesta por dos tipos de instalaciones: 1) la zona industrial, que cuenta con disponibilidad de terrenos, equipamiento in-

⁴⁹ Por la adquisición e importación de equipo, materiales y herramientas.

⁵⁰ Por compra de terrenos para proyectos de inversión (exoneración dentro de los primeros 24 meses).

⁵¹ Incluye la reducción de 2.5% sobre el impuesto normal a beneficios y rentas.

dustrial y, en construcción, una agencia central de administración, centro de salud y restaurantes, y 2) la zona de logística (carga), que cuenta con un estacionamiento para camiones, estación de servicio y mantenimiento, centro aduanal, oficina postal, centro comercial, hoteles, restaurantes, etc. Ésta es una zona de exención fiscal especial, lo que se ha llamado *off-shore*. Como toda zona franca, cuenta con servicios aduaneros y con un banco que dispone de divisas para su intercambio. Su administración se encuentra bajo la iniciativa privada y constituye una de las zonas industriales de mayor importancia en Tánger. También ofrece un área disponible de 3.5 millones de m², anexa al aeropuerto internacional y a la principal carretera de Tánger.

Como se señaló anteriormente, Tánger está llamado a ser uno de los principales centros de desarrollo en Marruecos; de alguna forma, se le visualiza como el principal centro internacional de negocios en el sur de la cuenca del Mediterráneo. En un cambio de visión de la élite política del lugar, la Agencia para la Promoción y el Desarrollo del Norte (APDN) definió dos ejes principales de la política económica hacia Tánger: 1) desarrollo de grandes obras de infraestructura para los servicios productivos, y 2) mejoramiento de los servicios para la población. Como consecuencia, en Tánger se ha producido un reforzamiento de la infraestructura, se trabaja en la construcción de una autopista de tres carriles (Casablanca-Tánger) y se prevé la construcción de un túnel ferroviario entre África y Europa en el estrecho de Gibraltar.⁵² La inversión en transporte público también ha sido importante.

Otra de las políticas que resulta sumamente interesante en el plan de desarrollo económico impulsado por el gobierno marroquí es la referida a la formación profesional de los trabajadores, pues contrario a lo que ha sucedido en la frontera norte de México, en Marruecos se han implementado distintas acciones encaminadas a incrementar las competencias del capital humano, uno de sus

⁵² Proyecto hispano-marroquí que inició en 1996, cuyo proyecto técnico quedaría listo en 2008.

principales rezagos. De reciente creación, la Oficina de Formación Profesional y Promoción del Trabajo (OFPPT) ha fomentado la educación profesionalizante, vinculada con el sistema productivo. Con este propósito, mediante convenio con las empresas, se subvenciona hasta 70% de los gastos en la formación profesional que la empresa solicita. También se ha utilizado un modelo de implantación geográfica, que conlleva la localización de ocho grandes centros regionales de formación, con diversas oficinas locales. Entre los centros productivos más importantes donde se concentran estos institutos profesionalizantes están: Tánger, Tetuán, Casablanca, Rabat, Marrakech, Fes, Meknes y Oyda. Por ser Casablanca el mayor centro industrial, allí se han formado ya más de 30 mil trabajadores, mientras que en Tánger y en Tetuán lo han hecho de tres mil a cinco mil trabajadores en cada lugar. Este proyecto formativo es de suma relevancia, ya que se aleja del sistema educativo tradicional para dar una formación especializada, lo cual no está necesariamente vinculada con un escalafón educativo; más bien, se trata de responder a las necesidades del sector productivo en un esquema donde ganan tanto la empresa como el trabajador, quien se certifica en el conocimiento de determinadas funciones, algo que sí tiene un impacto en su ingreso personal.

Cabe señalar que las políticas de formación profesionalizante y de educación superior pueden tener un efecto de arrastre muy importante en el tipo de desarrollo industrial que se gestó en Marruecos. La disponibilidad en los países en desarrollo de mano de obra calificada constituye una ventaja competitiva importante, por su capacidad de incidir en procesos de alto valor agregado y en procesos de escalamiento industrial. Sin duda, el diseño e implementación de políticas que ayuden a Marruecos a subsanar sus limitaciones va aparejado al fortalecimiento institucional del sector educativo, ya que a la vez que se reconoce el atraso como sociedad, también se considera la resolución de los problemas detectados, lo cual seguramente, a mediano y largo plazos, redundará en el fortalecimiento de la credibilidad institucional en dicho país.

CONCLUSIONES

Los factores que explican los procesos de desconcentración industrial de los países desarrollados a los países en desarrollo, y en particular en las ciudades fronterizas del norte de México y de Marruecos, han cambiado significativamente.

Dada la importancia que ha tenido la IED como sustento del desarrollo industrial de tipo exportador, tanto en México como en Marruecos, los resultados de ambos países guardan similitudes pero también diferencias. En este trabajo nos hemos centrado en analizar las características del modelo industrial seguido, el peso de los factores tradicionales de localización industrial (como la cercanía con importantes mercados y centros industriales, el uso de la mano de obra intensiva, barata y de tipo femenino en su proceso de crecimiento), así como otros factores que se han sumado a la explicación de la evolución y el desarrollo de esta industria, los cuales se encuentran vinculados al proceso de escalamiento industrial, a través del desarrollo de capacidades del capital humano, el acceso a las nuevas tecnologías y la participación de estos países en las redes globales de producción.

En las regiones fronterizas del norte de México y Marruecos se ha incursionado en un modelo industrial basado en la inversión extranjera y en la relocalización, en estos espacios geográficos, de segmentos de procesos productivos que forman parte de las redes globales de producción. En ambos casos, su participación en el proceso de globalización económica estuvo orientada por organismos financieros internacionales que durante las décadas de los setenta y ochenta llevaron a países como México y Marruecos a liberalizar sus economías y a considerar la inversión extranjera directa como el principal vehículo para su proceso de industrialización. De tal forma, desde estos organismos se orienta a los países en desarrollo a tomar parte en la relocalización de segmentos productivos, mismos que ya no son rentables dentro de los países desarrollados. Sin embargo, los resultados de ambos procesos están condicionados por la visión que acompaña a dichos modelos.

Como se señaló reiteradamente, durante las décadas de los años setenta y ochenta, la localización de plantas maquiladoras en la franja fronteriza del norte de México se explicaba por la existencia de una amplia oferta de mano de obra barata y de baja calificación, tal y como era requerida. Adicionalmente, la cercanía de estas ciudades con importantes centros industriales en Estados Unidos, principalmente en el centro-sur del país, fue también uno de los factores explicativos de esta localización industrial; muestra de esto es el predominio de la inversión estadounidense en este sector, así como su posterior ampliación a la inversión asiática.

Asimismo, la industrialización en el norte de Marruecos también obedeció a una visión de localización geográfica estratégica, ya que Marruecos es la frontera marítima de África con la Unión Europea, donde se ubican dos de sus más importantes socios comerciales: Francia y España. Frente a las necesidades de las grandes corporaciones para recuperar la competitividad perdida, regiones como el norte de Marruecos brinda el espacio geográfico idóneo para el asentamiento de segmentos productivos que ya no son rentables en los países desarrollados.

Aun cuando a las ciudades fronterizas de México arribaron empresas de la más diversa índole, rápidamente fue quedando claro que se gestaba una especialización productiva en ramas como la eléctrica y electrónica, las prendas de vestir y las autopartes. Algo similar sucedió en las provincias del norte de Marruecos, donde también se advierte una forma de especialización productiva, basada en la industria textil, la eléctrica y electrónica y la química y petroquímica.

Nuevamente, se señala que la relocalización industrial en los países en estudio mantiene una importante vinculación con las redes globales de producción. Así, a estas regiones se trasladaron inicialmente los segmentos productivos de más básico nivel tecnoproductivo, y posteriormente se fueron agregando otros de mayor sofisticación tecnológica y organizacional. En ese sentido, a pesar de las diferencias en tiempo y forma, tanto en México como

en Marruecos se advierte un grado significativo de heterogeneidad tecnoproductiva.

Nuestros estudios demuestran que en México existe una industria maquiladora bastante heterogénea, donde las capacidades tecnoproductivas de tipo básico coexisten con las de tipo intermedio, aunque éstas tienen problemas para convertirse en avanzadas, dada la carencia de una estructura institucional que soporte al cambio técnico y promueva la acumulación de tecnología. En el caso de Marruecos, no contamos con información empírica a nivel planta que nos permita conocer el nivel de heterogeneidad productiva alcanzada; lo que sí sabemos es que el gobierno marroquí ha implementando un conjunto de políticas orientadas a elevar el valor agregado de los productos que son transformados en sus empresas; además, se espera que esto impacte en el nivel de vida de la población. Como ejemplo de lo anterior tenemos el esfuerzo aplicado a la formación de recursos humanos de nivel técnico y la fuerte inversión realizada en el desarrollo de los sistemas de transporte en diversos niveles y en la solución de los problemas de vivienda, ocasionados por el fuerte crecimiento poblacional en las zonas urbanas de mayor actividad industrial.

Por las características de cada modelo industrial en México y Marruecos, los impactos sociales y urbanos de estos procesos son diferentes en cada país; ello está condicionado por las políticas de corto y largo plazo que han acompañado a cada modelo. Se puede decir que mientras el modelo industrial en el norte de México se ha confeccionado poco a poco, y de manera reactiva a los problemas que se confrontaban, en Marruecos se percibe una visión a largo plazo, la cual anticipa los problemas y el agudizamiento que involucra este tipo de implantes industriales; esta perspectiva ha llevado al país a utilizar la planeación estratégica para ofrecer, de manera integral (aunque sea en el nivel de planeación e impulsado desde una monarquía), la solución a problemas presentes y futuros, lo cual aboga más por un modelo de tipo sustentable que no se aprecia se tenga en la frontera norte de México.

BIBLIOGRAFÍA

- ALMARAZ, Araceli
2007 "La relevancia económica de las maquiladoras de la electrónica y las autopartes y su perfil actual", en Jorge Carrillo y María del Rosio Barajas (coords.), *Maquiladoras fronterizas: evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, México, El Colef/Porrúa, pp. 51-104.
- ARIFFIN, Norlela y Paulo N. FIGUEIREDO
2001 "Internationalisation of Innovative Capabilities: Counter-Evidence from the Electronics Industry in Malaysia and Brazil", México, Seminario del Proyecto Aprendizaje Tecnológico y Escalamiento Industrial, El Colef/UAM-X/Flasco [documento].
- BARAJAS, María del Rosio
1986 "La industria de transformación en la zona libre de Tijuana (estudio de caso)", tesis de maestría, México, El Colef.
2000 "Global Production Networks in the Electronics Industry: The Case of the Tijuana-San Diego Binacional Region", tesis de doctorado, Irvine, Universidad de California.
2001 "La red regional, una alternativa de participación empresarial y gubernamental en la región binacional Tijuana-San Diego. La construcción social del mercado", en revista *Trabajo*, año 2, núm. 4, CAT/Plaza y Valdés, pp. 67-109.
2009 "Los cambios en el proceso de relocalización industrial de la industria maquiladora de exportación en el norte de México", en Barajas, Grijalva, Lara, Velázquez, Rodríguez y Zúñiga (coords.), *Cuatro décadas del modelo maquilador en el norte de México*, México, El Colef/El Colegio de Sonora, pp. 47-80.
- BARAJAS, María del Rosio y Carmen RODRÍGUEZ
1990 "La mujer ante la reconversión productiva: el caso de la maquiladora electrónica", en Bernardo González Aréchiga y José Carlos Ramírez (comps.), *Subcontratación y empresas transnacionales: apertura y reestructuración en la maquiladora*, México, El Colef/Fundación Friedrich Ebert.

- BARAJAS, María del Rosio; Jorge CARRILLO y Alfredo HUALDE
2000 "Aprendizaje tecnológico y escalamiento industrial: generación de capacidades de innovación en la industria maquiladora de México", proyecto de investigación, Conacyt.
- BARAJAS, María del Rosio y James CURRY
2003 "La participación de las empresas electrónicas de México en las redes globales de producción: el modelo de integración vertical en el norte de México vs. el modelo modular en el Occidente", ponencia en el IV Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Hermosillo, Sonora, Asociación Mexicana de Estudios del Trabajo (AMET), de 9 al 11 de abril.
- BARAJAS, María del Rosio; Araceli ALMARAZ, Jorge CARRILLO, Óscar CONTRERAS, Redi GOMIS, Alfredo HUALDE y Carmen RODRÍGUEZ
2004 "Industria maquiladora en México: perspectivas del aprendizaje tecnológico-organizacional y escalamiento industrial", en *Documentos de Divulgación*, núm. 3, México, El Colef, pp. 51-57.
- BARAJAS, María del Rosio; Araceli ALMARAZ y Carmen RODRÍGUEZ
2006 "El ambiente institucional en los procesos de aprendizaje y el escalamiento industrial. El papel de los organismos intermedios en la región Tijuana-San Diego y Mexicali", en Daniel Villavicencio (coord.), *La emergencia de dinámicas institucionales de apoyo a la industria maquiladora de México*, México, UAM/Porrúa, pp. 61-80.
- BARAJAS, María del Rosio; Carmen RODRÍGUEZ y Araceli ALMARAZ
2007 "Complejidad tecnoproductiva y su relación con la formación de capacidades tecnológicas y organizacionales en la industria maquiladora de exportación", en Jorge Carrillo y María del Rosio Barajas (coords.), en *Maquiladoras fronterizas. Evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, México, Porrúa/El Colef, pp. 112-153.
- BELL, Martin y Keith PAVITT
1992 *Accumulating Technological Capability in Developing Countries*, Washington, The World Bank Research Observer.

- 1995 "The Development of Technological Capabilities", en I.U. Haque (ed.), *Trade, Technology and International Competitiveness*, Washington, The World Bank, pp. 69-101.
- CÁMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE TÁNGER (CECIT)
2006 en <<http://www.cecit.es/>>.
- CARRILLO, Jorge (coord.)
1990 *La nueva era de la industria automotriz en México: cambio tecnológico, organizacional y en las estructuras de control*, México, El Colef.
- CARRILLO, Jorge; Michael MORTIMORE y Jorge Alonso ESTRADA
1999 *Competitividad y mercado de trabajo: empresas de autopartes y de televisores en México*, México, Plaza y Valdés/Universidad Autónoma de Ciudad Juárez/UAM-I, pp. 207.
- CARRILLO, Jorge y María del Rosio BARAJAS (coords.)
2007 *Maquiladoras fronterizas: evolución y heterogeneidad en los sectores electrónico y automotriz*, México, El Colef/Porrúa.
- CONFEDERACIÓN GENERAL DE EMPRESARIOS DE MARRUECOS
2005 *Cifras clave de la economía marroquí*, en <www.cgem.ma>, consultado en 2006.
- CONSEJO NACIONAL DE POBLACIÓN (Conapo)
2011 en <<http://www.conapo.gob.mx/>>.
- CONTRERAS, Óscar y Martin KENNEY
2000 *Agents of Change: Mexican Managers in the Maquiladoras*, San Diego, University of California, Davis/El Colegio de Sonora [reporte].
- CZERNY, Mirosława
1990 "Procesos de la desconcentración y los cambios en el sistema de ciudades en América Latina", en el IV Congreso Iberoamericano en Urbanismo, Santiago de Cuba.
- DICKEN, Peter
1998 *Global Shift: Transforming the World Economy*, 3a. ed., Nueva York, Guilford Press.
- DIRECCIÓN DE ESTADÍSTICA
2007 *Anuario Estadístico de Marruecos 2007*, Rabat, Haut Commissariat au Plan (HCP).

- DUTRÉNIT, Gabriela
 2000a *Learning and Knowledge Management in the Firm: From Knowledge Accumulation to Strategic Capabilities*, Cheltenham, Reino Unido.
 2000b "Capacidades tecnológicas, I&D y apertura", en *Mercado de Valores*, año LX, febrero, pp. 29-35.
- DUTRÉNIT, Gabriela; Celso GARRIDO y Giovanna VALENTI (coords.)
 2001 *Sistema nacional de innovación tecnológica. Temas para el debate en México*, México, UAM-X.
- EMBAJADA DEL REINO DE MARRUECOS EN ESPAÑA
 2006 Disponible en <www.maec.gov/ma/madrid>.
- FEDERACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO ESPAÑOLAS EN EUROPA
 2006 "Guía de negocios en Europa", en <<http://www.fedecom.com/>>.
- FEDERAL RESERVE BANK OF DALLAS (FRBD)
 2005 "Crossroads: Economic Trends in the Desert Southwest", en *FRBD*, Issue 2, El Paso Branch, Estados Unidos.
- FORUM MEDITERRANÉEN DU TOURISME
 2003 Tánger, 8-10 de mayo.
- GEREFFI, Gary y Miguel KORZENIEWICZ
 1989 "Commodity Chains and Footwear Exports in the Semi-periphery", en *Working Paper* 81, Duke University.
 1994 "Capitalism, Development and Global Commodity Chains", en Leslie Sklair (comp.), *Capitalism and Development*, Londres, Routledge, pp. 211-231.
- GOBIERNO DE CANARIAS
 s.f. Cámara de Comercio de Las Palmas y Sociedad Canaria de Fomento Económico, en <<http://www.gobcan.es/>>, consultado el 10 de septiembre de 2006.
- GONZÁLEZ ARÉCHIGA, Bernardo y José Carlos RAMÍREZ (comps.)
 1990 "Estructura contra estrategia: abasto de insumos nacionales a empresas exportadoras", en *Subcontratación y empresas transnacionales: apertura y reestructuración en la maquiladora*, México, El Colef/Fundación Friedrich Ebert, pp. 241-284.

- GONZÁLEZ GONZÁLEZ, Édgar Leonel
 2002 "Capacidades de aprendizaje organizacional en la industria maquiladora electrónica de Tijuana", tesis de maestría, Tijuana, El Colef.
- GONZÁLEZ GONZÁLEZ, Edgar Leonel y María del Rosio BARAJAS
 2004 "Los procesos de aprendizaje en la industria electrónica maquiladora. ¿Una senda predefinida?", en Jorge Carrillo y Raquel Partida (coords.), *La industria maquiladora mexicana: aprendizajes tecnológicos, impactos regionales y entornos institucionales*, Tijuana/Guadalajara, El Colef/Universidad Guadalajara.
- GRIJALVA MONTEVERDE, Gabriela
 2004 "Generación de empleos en la frontera norte de México: ¿quiénes han aprovechado el TLC?", en *Frontera Norte*, vol. 16, núm. 31, México, El Colef, pp. 33-67.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y GEOGRAFÍA (INEGI)
 1994 "Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación", México, Dirección de Estadísticas Económicas.
 1998 "Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación", México, Dirección de Estadísticas Económicas.
 2001 "Estadísticas Económicas", México, Dirección de Estadísticas Económicas.
 2002 "Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación", México, Dirección de Estadísticas Económicas.
 2006 IBE, disponible en <www.inegi.gob.mx>, consultado el 10 de septiembre de 2006.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS (INE)
 2006 "Gobierno de Marruecos", disponible en <www.ine.gov.mz>, consultado el 13 de septiembre de 2006.
- KENNY, Martin y Richard FLORIDA
 1993 *Beyond Mass Production. The Japanese System and its Transfer to the U.S.*, Nueva York, Oxford University Press.
- LARA, Arturo J.; M. CORONA y A. BUENDÍA
 1997 "Intercambio de información tecnológica entre industrias de automotores y autopartes", en *Comercio Exterior*, vol. 47, México, febrero, pp. 111-123.

- LEFEBVRE, Henri
1991 *The Production of Space*, Londres, Blackwell.
- LE MESSAGE ECONOMIQUE
2004 *Bulletin Mensuel* edité par la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Wilaya de Tânger, diciembre.
2005 *Bulletin Mensuel* edité par la Chambre de Commerce, d'Industrie et de Services de la Wilaya de Tânger, octubre.
- LIEMT, Gijsbert VAN
1995 *La reubicación internacional de la industria: causas y consecuencias*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.
- MARTÍN, Ivan
2005 "El fantasma de las deslocalizaciones y el modelo de relaciones económicas con Marruecos", en <www.realinstitutoelcano.org>, consultado el 15 de noviembre de 2005.
- NEGRETE, José
1989 "Reconversión industrial e integración de la frontera: el ejemplo de Tijuana-San Diego", en Bernardo González Aréchiga y María del Rosio Barajas (comps.), *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*, México, El Colef/Fundación Ebert, pp. 37-54.
- OFICINA DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y PROMOCIÓN DEL TRABAJO (OFPPT)
s.f. en <www.ofppt.org.ma>, consultado el 1 de septiembre de 2006.
- PIORE, Michael J. y Charles F. SABEL
1984 *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books.
- PORTER, Michael Eugene
1990 *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, Free Press.
- QUAND TÁNGER S'EVILLEIRA
2004 *Supplement Tânger-Paru dans Economie and Enterprises*, núm. 65, noviembre.
- RAMÍREZ, José Carlos
1988 "Sonora en el nuevo proyecto expansionista de Estados Unidos: las maquiladoras de exportación y la Ford Motor Co.", en *Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano*, vol.

- 3, núm. 9, septiembre-diciembre, México, El Colmex, pp. 425-452.
- SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO DE BAJA CALIFORNIA (Sedeco)
s.f. en <www.sedeco.gob.mx>, consultado el 10 de septiembre de 2006.
- SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD, GOBIERNO DE ESPAÑA
s.f. en <www.mcx.es>, consultado el 10 de septiembre de 2006.
- TÁNGER
2006 *Tânger Aujourd'hui and Demain*, Marrakech.
- TÁNGER FREE ZONE
s.f. en <www.tangerfreezone.com>, consultado el 15 de septiembre de 2006.
- TÁNGER MED PORT AUTHORITY
s.f. en <www.tmsa.ma>, consultado el 10 de septiembre de 2006.
- VALENCIA RODRÍGUEZ, Rafael
2004 "Marruecos: parámetros sociales, políticos y económicos y perspectivas de cooperación", en *Documento de Discusión*, núm. 1, Madrid, Centro de Estudios de Cooperación al Desarrollo.
- VILLAVICENCIO, Daniel (coord.)
1994 "La calificación de los trabajadores: aprendizaje e innovación", en *Continuidades y discontinuidades de la capacitación en México: nuevos caminos hacia la productividad*, México, Fundación Friedrich Ebert/UAM-X.
1994 "Las pequeñas y medianas empresas innovadoras", en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm. 9, septiembre, pp. 759-769.
2001 "Los sistemas regionales de innovación: apuntes para discusión", en Seminario del Proyecto sobre Maquiladoras, México.