

La subcontratación como estrategia de rentabilidad para el capital transnacional: la industria maquiladora en Tijuana, 1990-2017

Outsourcing as a profitability strategy for transnational capital: the maquiladora industry in Tijuana, 1990-2017

(Recibido: 30/abril/2018-Aceptado: 23/julio/2018)

*Julieta Martínez Cuero**

Resumen

En un contexto donde la actividad más importante para la economía local y regional es la industria maquiladora de exportación se exponen diferentes prácticas de subcontratación utilizadas por empresas transnacionales y sus filiales maquiladoras instaladas en Tijuana. El objetivo es argumentar desde una perspectiva crítica que la externalización de la producción y ahora de las relaciones laborales continúa siendo una estrategia clave para la rentabilidad del capital. Para ello, primero se revisa la discusión teórica sobre la incorporación de México en el esquema de subcontratación internacional a través de la maquila; posteriormente se destaca que la industria maquiladora continúa siendo un eslabón desarticulado del conjunto de la economía nacional mostrando datos del consumo de insumos nacionales y de la composición del valor agregado para el periodo de 1990 a 2004. Finalmente, se profundiza en las actuales condiciones de contratación y tercerización de los trabajadores en las maquiladoras,

* UNAM. Becaria del Programa de Becas Posdoctorales en la UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas.
<j.martinezc@correo.ler.uam.mx>

subrayando la aparición y significación de formas modernas de subcontratación a través de agencias de colocación de personal.

Palabras clave: industria, maquiladoras, subcontratación, trabajadores, México.

Clasificación JEL: F02, F20 J0, J3.

Abstract

In this paper we review different subcontracting practices carried out transnational companies and their maquiladora subsidiaries installed in Tijuana. The objective is to argue from a critical perspective that the outsourcing of production and now of labor relations is a key strategy for the profitability of capital, mainly from the United States. To do this, first we review the theoretical discussion on the incorporation of Mexico into the international subcontracting scheme through the maquila. Then, with on the consumption of national inputs and the composition of value added in the industry during the period 1990-2004 are shown. Finally, we delve into the current contracting and outsourcing conditions of the workers in the maquiladoras, highlighting the appearance and significance of new forms of subcontracting through the personnel placement agencies.

Key words: industry, maquilas, outsourcing, workers, México.

JEL Classification: F02, F20, J0, J3

Introducción

La incorporación de México al esquema de subcontratación internacional se dio en medio de la crisis del patrón de acumulación fordista y de la instauración de una nueva fase de la división internacional del trabajo. El desarrollo de las fuerzas productivas permitió la fragmentación y deslocalización de la producción industrial y con ello la creación de nuevos espacios de producción y valorización del capital, siendo a través de la internacionalización del capital materializada en el emplazamiento de filiales de grandes transnacionales en regiones de Asia y de América Latina que la subcontratación industrial se estableció como una de las formas más rentables de la economía internacional.

La participación de México en el esquema de subcontratación internacional se formalizó en 1965 con la puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza que alentó la instalación de maquiladoras en la frontera norte del país. Desde entonces la industria maquiladora ha sido un pilar de la política económica de la región, debido a que a partir de la presencia de empresas transnacionales

se crearon expectativas de crecimiento basadas en una efectiva transferencia de tecnología, creación de empleos calificados y un mayor flujo de divisas. En esta perspectiva, también se ha planteado la idea de que a través de la subcontratación internacional se puede impulsar y modernizar la estructura productiva de la región mediante la creación de redes empresariales y de un arrastre intersectorial vía consumo de insumos nacionales (González-Aréchiga y Ramírez, 1990; Carrillo y Hualde, 1997; Gereffi, 2014).

En los estudios que han abordado la subcontratación en la industria maquiladora, se vislumbra una línea de análisis crítico en la que se cuestiona el impacto positivo de las maquiladoras en el crecimiento y desarrollo económico del país, considerando que el uso de insumos nacionales es marginal y que los procesos de subcontratación anclados a la fases productivas de mercancías y servicios pertenecientes a industrias globales poco han estimulado el tejido económico del país (Sunkel, 1970; Stoddard, 1990; De la Garza, 2005; Morales, 2009). En contraste a esta línea de análisis, en los estudios de redes empresariales, de cadenas globales de valor y de escalamiento industrial existe la idea tácita de que los encadenamientos entre empresas tienden a ser positivos sin que se haga alusión al esquema de subcontratación internacional y a la existencia de subordinación entre las empresas (Brown y Domínguez, 1989; Dussel, 2008; Gereffi, 2001).

En este escenario, el objetivo de este artículo es exponer las prácticas contemporáneas de subcontratación realizadas por empresas transnacionales y sus filiales maquiladoras instaladas en Tijuana argumentando desde una perspectiva crítica que la externalización de la producción y ahora de las relaciones laborales continúa siendo una estrategia clave para el emplazamiento y rentabilidad del capital transnacional. La hipótesis de este artículo es que la instalación en Tijuana de maquiladoras filiales de transnacionales está vinculada a la flexibilización del mercado laboral, a la abundante disponibilidad de fuerza de trabajo a bajo costo y a la oferta de incentivos fiscales y legales; más que a la existencia de redes empresariales capaces de modernizar la estructura productiva del lugar a través de encadenamientos productivos eficaces.

Mediante la combinación de técnicas de análisis cualitativas y cuantitativas se comprueba que en la industria maquiladora de Tijuana las formas de subcontratación no se limitan a la producción de mercancías y servicios de escaso valor agregado por encargo de una empresa transnacional a una local, sino que incluye la terciarización de los contratos laborales de las y los trabajadores de las maquiladoras. Se destacan formas modernas de reclutamiento y de subcontratación de personal en la industria. Para este artículo se recurrió a la Estadística de la Industria Maquiladora de Exportación, al Directorio Nacional de Unidades Económicas (DNUE), a la

Estadística de Ocupación y Empleo y al Directorio de la industria maquiladora de Baja California, 2016. Además se realizó una búsqueda en los principales portales de empleo que operan en la ciudad con el propósito de contabilizar a las agencias subcontratadoras y se realizaron entrevistas a trabajadores de diferentes maquiladoras y de pequeñas empresas locales.

El trabajo se presenta en dos grandes apartados. En el primero se aborda a la industria maquiladora de exportación como parte del esquema de subcontratación internacional instaurado a partir de la crisis fordista. En esta sección se exponen datos a nivel nacional de la industria maquiladora de exportación referentes al consumo de insumos nacionales, integración del valor agregado y empleo generado por las empresas maquiladoras; destacando la participación de las economías fronterizas. Esto a nivel nacional y para el periodo de 1990 a 2004.¹ En el segundo apartado se aborda el caso concreto de Tijuana, profundizando en las prácticas modernas de reclutamiento y de subcontratación de personal en las maquiladoras.

1. División internacional del trabajo y subcontratación internacional

La internacionalización del capital es una característica intrínseca de la reproducción del modo de producción capitalista, cuyo carácter universalizador ha estado ligado a la constante reestructuración del sistema y condicionado por el desarrollo de las fuerzas productivas (Frobel, Jurgen y Kreye, 1978; Ceceña, 1990). En tiempos de crisis, los avances técnicos y organizacionales han posibilitado la creación de nuevos espacios para la producción y valorización del capital. Así, por ejemplo, a finales de la década de los sesenta el desarrollo de las fuerzas productivas permitió dar continuidad al proceso de acumulación capitalista interrumpido por el agotamiento del modo de acumulación fordista y en respuesta a la caída de la tasa de ganancia se definieron nuevos espacios para la producción mundial. Se estableció una nueva fase de la división internacional del trabajo caracterizada por la fragmentación y deslocalización espacial de la producción industrial.

En la década de los sesenta, la externalización del capital implicó un proceso de reestructuración productiva a escala global que estimuló el emplazamiento de capital transnacional en países en desarrollo, considerando que la internacionalización del capital es un proceso desigual y contradictorio que implica la concentración de capitales y la competencia por la hegemonía económica (Sandoval,

¹ La estadística de la industria maquiladora de exportación tuvo una cobertura temporal de 1990 a 2006. Sin embargo, en el Banco de Información Económica de INEGI solo se muestra información hasta 2004.

1985). A través de la autonomización de las esferas de producción y realización de las mercancías se estableció un esquema de subcontratación internacional, en el que se sitúa a la industria maquiladora de exportación; considerando que las fases productivas que se trasladaron a regiones como la frontera norte de México fueron las intensivas en fuerza de trabajo y no en capital. De acuerdo con De la Garza (2012) la competencia internacional entre las empresas por ganar más espacios en el mercado y recuperar sus niveles de competitividad y rentabilidad consolidó a la industria maquiladora como la forma de subcontratación internacional más importante en términos económicos.

Así, resultado de una situación específica de la economía internacional, la industria maquiladora se emplazó en México como parte de la reestructuración productiva a nivel mundial y no solo de las condiciones internas del país. Como menciona Barajas (1990) la segmentación de los procesos productivos estimuló el crecimiento de las actividades de subcontratación en países en desarrollo, sobre todo en los que existían condiciones para disminuir costos de producción, incrementar niveles de productividad y acceder a los mercados más importantes del mundo. En el caso de México, el capital transnacional se focalizó en la frontera norte del país aprovechando la cercanía geográfica con el mercado estadounidense, las ventajas de contar con una abundante fuerza de trabajo de bajo costo y los estímulos fiscales otorgados por el gobierno.

En la zona fronteriza se alentó la instalación de empresas maquiladoras, filiales de grandes transnacionales, con la intención de impulsar el crecimiento económico de la región, modernizar su estructura productiva, generar empleos calificados y mejorar los ingresos de la población fronteriza. Se creó una política de desarrollo económico basada en un conjunto de programas que privilegiaron la participación de México en la nueva división internacional del trabajo a través de su participación en el esquema de subcontratación internacional (Fuentes y Fuentes, 2004).²

Tras la puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza en 1965 la subcontratación internacional se enraizó en México ajustándose progresivamente a los requerimientos del mercado internacional. Este programa tuvo su apoyo legal en franquicias aduanales y fiscales otorgadas por México y Estados Unidos, lo que hizo que la externalización de la producción fuera posible gracias a la importación temporal de insumos y la reexportación de artículos elaborados o semielaborados (Fuentes y Fuentes, 2004). Con ello se favoreció la instalación de

² De 1960 a 1965 se puso en marcha el Programa Nacional Fronterizo; en 1965 el Programa de Industrialización Fronteriza, de 1971 a 1977 el Programa de las Franjas Fronterizas y Zonas Libres y de 1985 a 1988 el Programa de Desarrollo Fronterizo.

subsidiarias y ensambladoras de origen estadounidense, que se beneficiaron de una legislación flexible en cuanto a trámites y exención de impuestos, pagando solo tasas impositivas sobre el valor agregado.

La participación de la región en la subcontratación internacional se volvió un pilar de la política industrial incentivando su expansión en otras regiones del país. En 1971 se crearon las bases para que la industria maquiladora se instalara en regiones no fronterizas del país, además de que se decretó como viable la creación de empresas conformadas en su totalidad por capital extranjero amparadas por el régimen maquilador.³ Con ello, un número mayor de empresas transnacionales descentralizaron sus sistemas productivos trasladando filiales a otras zonas rentables de México, aprovechando la flexibilidad que el gobierno les había otorgado respecto al cumplimiento de los artículos 127 y 128 de la Ley de Inversiones y Marcas.⁴

En la década de los ochenta se fortaleció la participación de México como productor de insumos o ensamblador de industrias globales considerando que la adopción de medidas estructurales encaminadas a una mayor apertura de la economía mexicana volcó en su totalidad al modelo industrializador hacia el exterior a través de la maquila (Guillén, 2013). En 1982 en un entorno de apertura comercial y de crisis, provocada por el endeudamiento del gobierno mexicano con el exterior, la industria maquiladora a través de sus importaciones desmanteló parte de la industria local. Esto porque se permitió la recepción de pequeños segmentos de procesos productivos con tecnología rudimentaria y un uso intensivo de fuerza de trabajo, principalmente de mujeres. En 1983 se formalizó el decreto para el fomento y operación de la industria maquiladora a través de dos acciones: se les confirió a las empresas maquiladoras el estatuto de sociedades mercantiles mexicanas además del derecho de poder vender hasta 20% de su producción en el mercado interno.

En la década de los noventa, mediante del programa de importación temporal para la exportación (PITEX) se limitó la creación de empresas locales auxiliares de las maquiladoras, puesto que se permitió que las empresas inscritas en el padrón de la industria maquiladora importaran componentes libres de impuestos siempre y cuando exportaran cuando menos 30% de sus ventas anuales. Con estas medidas el número de establecimientos maquiladores creció considerablemente, pasando de 585 establecimientos en 1982 a 3 630 en 2001.

³ Las disposiciones legales y fiscales asentadas en el primer decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación en 1971 se modificaron y el margen de operación de las maquiladoras se amplió, extendiéndose a otros servicios y otras regiones del país.

⁴ Estos artículos hacían referencia a la vinculación obligatoria entre marcas extranjeras y nacionales. Esto es, a la articulación entre empresas transnacionales y empresas locales.

En 2006, el gobierno federal puso en marcha el decreto para el fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación con el objetivo de incentivar al sector empresarial inscrito en el padrón maquilador. Desde entonces se permite la importación temporal de bienes necesarios para ser utilizados en procesos industriales o de servicios, diferir el pago del impuesto general de importación. Además de que se les otorgó la exención del pago de las cuotas compensatorias y del impuesto al valor agregado.

En síntesis, existen dos elementos clave que explican la incorporación de México en el esquema de subcontratación internacional a través de la industria maquiladora de exportación. El primero, a escala mundial, se refiere al agotamiento del régimen de acumulación fordista que desembocó gracias al desarrollo de las fuerzas productivas en la fragmentación y deslocalización de la producción industrial. El segundo, de carácter nacional, tiene que ver con la aplicación de un conjunto de programas gubernamentales basados en la atracción de capitales transnacionales y en el desarrollo del mercado externo.

2.1 Contexto nacional, industria maquiladora parte del esquema de subcontratación internacional

La industria maquiladora se consolidó como un sector estratégico para la política económica del país debido a las expectativas de desarrollo que se generaron en materia de infraestructura, transferencia y generación de tecnología a partir de la incorporación de México en el esquema de subcontratación internacional. En la década de los noventa, Castillo y Ramírez (1992) postularon la idea de una “nueva” industria maquiladora capaz de favorecer el impulso a industrias satélites y complementarias mediante el uso de insumos nacionales y relaciones de subcontratación entre grandes empresas y empresas locales. En este sentido a continuación se presentan datos de la composición del valor agregado y de la compra de insumos nacionales en la industria maquiladora de exportación para el periodo de 1990 a 2004, destacando la participación de las economías fronterizas.

En el Cuadro 1, se observa que de 1990 a 2004 en la frontera norte del país se generaba 91.46% del total producido en la maquila a nivel nacional. Siendo Chihuahua, Baja California y Tamaulipas, las entidades con mayor participación porcentual, aportando en promedio 74% del total. En el mismo cuadro destaca el descenso de la contribución de las entidades de la frontera norte en la producción total a partir de 1995. Esto debido a la propagación de la industria maquiladora en el resto del país; en 2004, 23% de la producción se realizaba fuera de la zona fronteriza.

Por otro lado se observa que los años de mayor productividad en la industria maquiladora tanto para la región fronteriza como para el país fueron de 1994 al 2000, con tasas de crecimiento superiores a 20 puntos porcentuales. Como menciona Pérez (2006), durante la década de los noventa la producción de la industria maquiladora creció de manera considerable, representando en el año 2000, 47.9% del total de las exportaciones manufactureras.

Cuadro 1
Participación de las entidades de la frontera norte en la producción de la industria maquiladora, 1990-2004
(Millones de pesos a precios de 1993)

<i>Años</i>	<i>Chihuahua</i>	<i>Baja California</i>	<i>Tamaulipas</i>	<i>Sonora</i>	<i>Coahuila</i>	<i>Nuevo León</i>	<i>Total nacional</i>	<i>Frontera norte/nacional</i>
1990	16,265	11,571	12,073	4,067	2,199	1,523	50,163	95%
1991	17,525	12,057	11,555	4,216	2,595	2,118	52,805	95%
1992	20,520	14,047	13,620	4,505	3,354	2,160	60,732	96%
1993	21,936	15,800	14,162	5,838	4,114	2,748	68,158	95%
1994	26,574	21,689	20,409	6,598	4,755	3,445	87,375	96%
1995	31,319	28,694	23,251	7,995	5,859	4,771	107,345	95%
1996	38,286	36,149	26,108	10,065	7,273	5,867	132,811	93%
1997	39,005	47,251	29,937	12,663	9,044	6,777	156,733	92%
1998	50,693	47,626	35,022	16,676	10,672	7,817	189,332	89%
1999	62,155	56,385	39,520	18,321	12,830	9,625	226,162	88%
2000	79,803	70,128	44,653	23,931	13,801	14,408	278,541	89%
2001	75,596	62,748	40,549	24,224	13,863	12,584	263,480	87%
2002	77,715	61,677	46,563	20,032	15,392	13,109	270,439	87%
2003	85,127	61,728	46,431	18,357	14,638	17,091	276,510	88%
2004	89,226	73,493	53,798	24,600	16,757	21,030	316,327	88%

Fuente: elaborado con datos de la estadística de la industria maquiladora de exportación, Banco de Información Económica, INEGI.

En cuanto al sector maquilador más significativo, los datos indican que la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo, aportaba 70% del total. Solo en los estados de Chihuahua y Coahuila la rama número II, de textiles, prendas de vestir e industria del cuero, era sobresaliente. Es importante mencionar que los

flujos de capital transnacional definieron la especialización económica de cada una de estas entidades.

Uno de los beneficios esperados por los promotores y defensores de la industria maquiladora ha sido el impulso que empresas filiales de transnacionales pudieran generar en economías satélites a partir de la compra de insumos nacionales y procesos de subcontratación. Sin embargo, los datos demuestran que la participación de empresas mexicanas proveedoras ha sido marginal en 40 años de presencia de la industria maquiladora en el país. En el Cuadro 2, se observa que del total de insumos requeridos por la industria, 90.2% provenían del exterior. Esto es, que el arrastre intersectorial pronosticado a partir de la presencia de las grandes empresas nunca se cumplió, puesto que los diferentes programas de impulso a la maquila permitían una proporción importante de insumos importados.

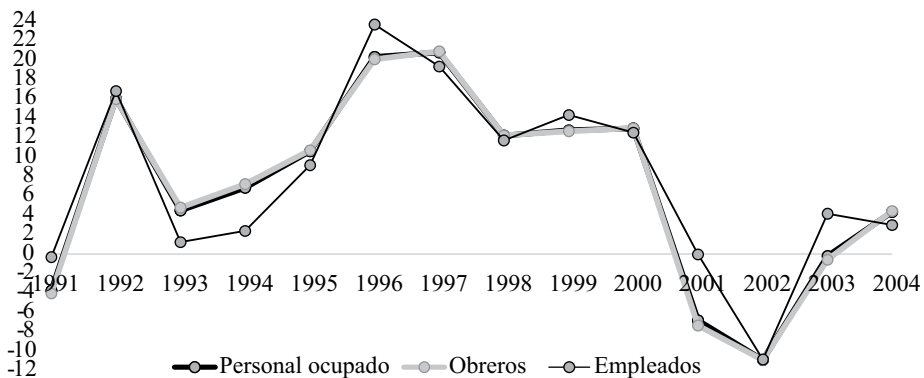
Cuadro 2
Industria maquiladora de exportación: consumo intermedio y valor agregado 1990-2004

Año	Consumo intermedio			Valor agregado bruto			
	Total (Millones de pesos a precios constantes de 1993)	Insumos nacionales %	Insumos importados %	Valor agregado bruto (Millones de pesos a precios constantes de 1993)	Salarios %	Sueldos %	Superávit bruto de operación %
1990	40,276,610	10	90	9,886,524	60	16	24
1991	43,489,508	10	90	9,315,454	57	16	27
1992	49,718,230	10	90	11,014,147	63	18	19
1993	56,628,991	9	91	11,529,234	63	18	19
1994	74,607,081	8	92	12,768,412	65	17	18
1995	93,171,078	6	94	14,173,581	60	18	22
1996	115,845,784	2	92	16,964,939	61	18	21
1997	137,419,562	2	92	19,313,027	62	18	20
1998	167,767,516	9	91	21,564,693	60	18	22
1999	201,918,820	9	91	24,242,700	59	19	22
2000	250,963,641	10	90	27,577,417	63	19	18
2001	238,576,092	11	89	24,904,093	61	20	19
2002	248,116,064	11	89	22,322,449	60	20	21
2003	253,882,961	11	89	22,627,455	57	21	22
2004	291,959,341	10	90	24,367,250	50	21	22

Fuente: elaborado con datos de la estadística de la industria maquiladora de exportación, Banco de Información Económica, INEGI.

Respecto a la composición del valor agregado se observa que el pago de salarios y sueldos fueron los componentes más significativos del valor agregado bruto generado en el país. En este sentido es importante destacar que el año en que más empleo generó la industria fue el 2000, con 1 291 498 empleados, de los cuales 1 198 935 correspondía a obreros remunerados. En la gráfica 1, se muestra la variación porcentual del empleo total, distinguiendo entre obreros y empleados. Destaca la reducción de la fuerza laboral a partir del año 2001, resultado de la crisis mundial y contención de la producción manufacturera a nivel mundial.

Gráfica 1
Empleo de la industria maquiladora, 1990-2004 (variación porcentual anual)



Fuente: elaborado con datos de la estadística de la industria maquiladora de exportación, Banco de Información Económica, INEGI.

Finalmente, en diversos trabajos (Carrillo y Hualde, 1997; Carrillo y Gomis, 2005) se han estudiado cambios en la industria maquiladora de exportación, argumentando una evolución favorable de las empresas maquiladoras y de las tareas productivas que se realizan en ellas. Se argumenta que las tareas realizadas en las maquiladoras por encargo de las empresas matriz ya no se limitan al ensamblaje y subensamblaje de partes sino que ahora la participación de la región en el esquema de subcontratación internacional se ubica en tareas de mayor valor agregado, creando trabajos calificados y logrando una mayor posición en la cadena global de producción. Sin embargo, en la actualidad se observa que la subcontratación ha ido

tomando nuevas formas, favoreciendo a las empresas transnacionales y no a los territorios que las albergan.

Como menciona De la Garza (2012), la subcontratación no solo se define por ciertas características formales sino también por sus articulaciones con el entorno, formando una totalidad, además de que el aporte a la creación de empleos calificados tampoco es evidente. En este sentido, en este trabajo se argumenta que el entorno político ha facilitado que los mecanismos de subcontratación tomen nuevas caras incluyendo la terciarización de los contratos laborales. Esto es, la subcontratación dirigida por las transnacionales que mantienen el control de las fuerzas productivas no se limita a la producción de bienes y servicios en una unidad económica (maquila) por encargo de otra (matriz), sino que también incluye la terciarización del trabajo a través de agencias de colocación.

La terciarización se refiere a la triangulación de las relaciones labores, considerando que la subcontratación es una modalidad de la flexibilización, que en lo concreto se ha materializado en cambios en la organización del proceso productivo y en nuevas formas de gestión de la fuerza de trabajo, en tanto han surgido empresas suministradoras de trabajadores que han modificado la relación clásica en la industria: capital-trabajo. Echeverría, Solís, Ugarte y Uribe (2001) señalan una relación triangular entre: el trabajador, la agencia de colocación o suministradora y la empresa usuaria. La empresa suministradora o agencia de colocación le quita la calidad formal de empleador a la empresa usuaria y con ello se da una transferencia de responsabilidades del usuario al suministrador, precarizando las condiciones laborales de los trabajadores. La terciarización de las relaciones laborales es parte de la flexibilización cuantitativa del empleo que en términos de rentabilidad de capital se trata de estrategias para reducir costos a largo y corto plazo, debido a que como menciona Rifkin (1996) haciendo analogía con el *just in time* en la organización de la producción, las empresas usuarias tienen la facilidad de incorporar o retirar a personas en el momento justo en el que lo necesiten.

En el siguiente apartado se aborda el caso de Tijuana, el propósito es mostrar la importancia creciente que han adquirido diferentes prácticas de subcontratación en las estrategias de incrementar la rentabilidad de las maquiladoras.

3. Tijuana, población, empresas transnacionales, maquiladoras y empleo

Tijuana es el municipio con mayor número de habitantes de Baja California, con 1 641 570 personas alberga 49% de la población económicamente activa de toda la entidad, alcanzando una tasa de ocupación de 94.7% (INEGI, 2017). En este escenario, Tijuana es la ciudad fronteriza con mayor desarrollo industrial, albergando a

cuatro de los distritos industriales localizados en México y que figuran entre los más importantes para la economía mundial: electrónica, aeroespacial, de dispositivos médicos, y automotriz; además de los de la industria del plástico y del mueble que demandan una gran cantidad de fuerza de trabajo. Tijuana es el municipio de Baja California con mayor presencia de capital transnacional en la industria maquiladora de exportación, alojando 62.5% de las empresas maquiladoras con sede corporativa en el extranjero.

De acuerdo con el INEGI (2017) las industrias manufactureras que más empleos generan en la entidad son las dedicadas a la fabricación de equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos. En los últimos tres años las empresas concentradas en esta rama industrial han generado alrededor de 23.3% del total del empleo contabilizado en toda la entidad. En el caso de Tijuana, y en consideración de que a partir de 2006 no se cuenta con datos oficiales exclusivos para la industria maquiladora se recurre a datos del Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación de Baja California con el propósito de presentar un balance aproximado sobre el empleo generado según el país sede de las empresas con presencia en la ciudad.

En el Cuadro número 3 se observa que en su conjunto, y al ser predominantes, las empresas con sede corporativa en Estados Unidos son las que más puestos de trabajo generan en la industria maquiladora, con una participación en el empleo total de 61.6%. También se advierte que las empresas con un mayor número de empleados por planta son las 7 taiwanesas, al contar con una plantilla mayor al resto, de 1 558 personas. Destaca el hecho que las empresas maquiladoras con sede en Corea y Japón reporten tener en promedio 490 y 336 trabajadores respectivamente cuando se trata de las empresas más importantes de la industria de la electrónica. Este dato puede indicar una proporción elevada de empleados subcontratados en estas empresas.

Cuadro 3
Distribución del empleo por país sede de las empresas

<i>País sede</i>	<i>Núm. Empresas</i>	<i>Núm. Empleados*</i>	<i>Participación en el empleo total</i>	<i>Empleados promedio por empresa</i>
Estados Unidos	259	117 385	61.62	453.2
México	106	14 537	7.63	137.1
Corea	28	13 724	7.20	490.1

Continúa...

<i>País sede</i>	<i>Núm. Empresas</i>	<i>Núm. Empleados*</i>	<i>Participación en el empleo total</i>	<i>Empleados promedio por empresa</i>
Taiwán	7	10 904	5.72	1557.7
Japón	28	9 409	4.94	336
Francia	4	5 321	2.79	1330.3
Alemania	3	4 000	2.10	1333.3
China	6	3 405	1.79	567.5
Suecia	2	2 700	1.42	1350
Reino Unido	4	2 605	1.37	651.3
Holanda	1	2 600	1.36	2600
Canadá	4	1 975	1.04	493.8
Nueva Zelanda	1	600	0.31	600
Italia	1	300	0.16	300
España	1	250	0.13	250
Australia	1	170	0.09	170
Bélgica	1	130	0.07	130
Islandia	1	350	0.18	350
Costa Rica	1	122	0.06	122
Total	459	190 487	100	

* Empleo reportado por las empresas al Directorio de Industria Maquiladora de Exportación de Baja California.

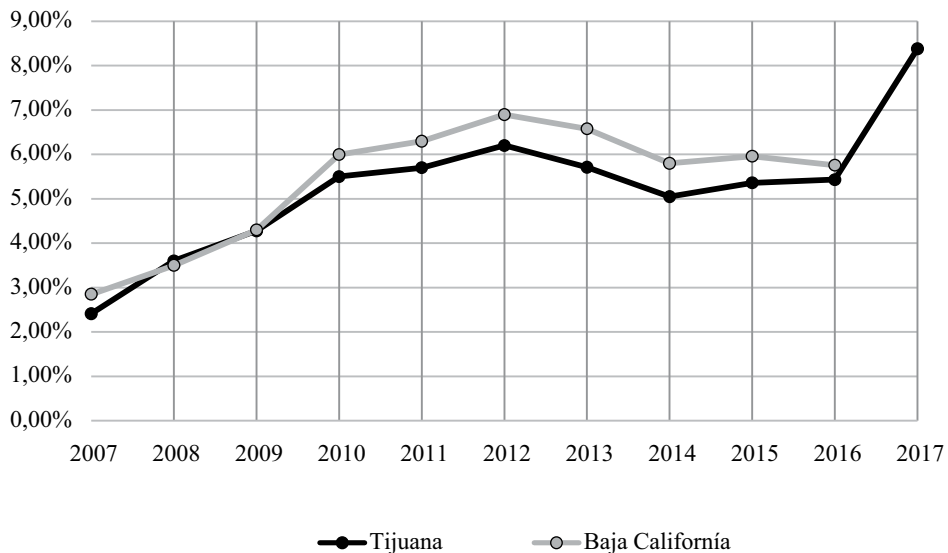
Fuente: elaborado a partir del Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California, 2016 y del Directorio Nacional de Unidades Económicas de INEGI.

3.1 Subcontratación: estrategia recurrente de las transnacionales para incrementar sus niveles de productividad

A partir de un estudio realizado por la CEPAL en 1998, en el que se analizaron distintas formas de subcontratación en México, se definió a la subcontratación como un concepto amplio que abarca: 1) la subcontratación de personal en las empresas; 2) el trabajo realizado por proveedores y maquiladores con los que la empresa contratante mantiene algún tipo de injerencia con el subcontratista para vigilar la calidad del producto y/o proceso productivo; 3) un vínculo en el que la empresa contratante surte, de manera temporal, los materiales, equipos o materias primas de trabajo a la subcontratista (García, Mertens y Wilde, 1998).

Actualmente, en Tijuana la subcontratación en la industria maquiladora de exportación se caracteriza por ser flexible en la relación que se establecen entre las empresas y sus empleados, y/o entre las transnacionales y las pequeñas empresas locales, constituyéndose bajo la lógica de la subcontratación descrita por la CEPAL. Según datos oficiales de INEGI, en 2015 y 2016 la proporción de personal subcontratado en la industria manufacturera de Baja California fue de 5.92% y 5.77% respectivamente. Mientras que a julio de 2017, la proporción de personal subcontratado se ha incrementado a 6.16%, de los cuales 92.7% son obreros y técnicos (INEGI, 2017). En la Gráfica 2 se observa que en los últimos 10 años el personal subcontratado en la industria manufacturera se ha incrementado en 102% en Baja California, mientras que en el caso de Tijuana la subcontratación se ha intensificado 126%, con una clara tendencia al alza según datos preliminares de 2017.

Gráfica 2
Evolución del personal subcontratado en la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX)

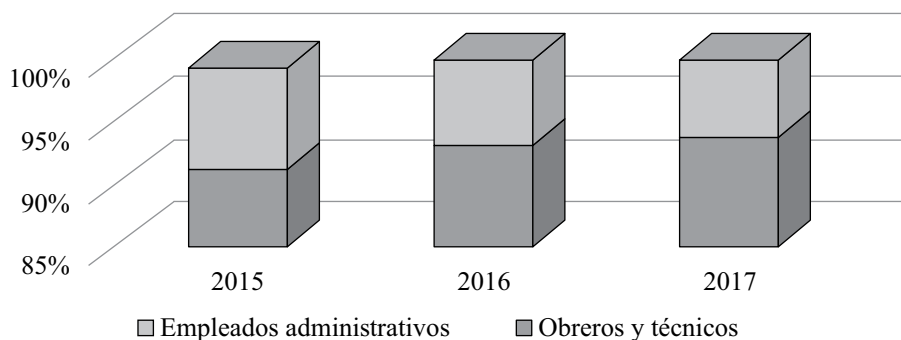


Fuente: elaborado con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Banco de Información Económica, INEGI.

En relación al tipo de personal subcontratado se observa que el número de obreros y técnicos está creciendo lo que significa un mayor nivel de precarización para los trabajadores de menor rango (Gráfica 3). Esto debido a que el proceso productivo en las empresas transnacionales maquiladoras implica una división internacional del trabajo diferenciada respecto a actividades de menor y mayor valor agregado según la posición relativa que ocupen en la cadena productiva global a la que pertenecen. La proporción de empleados administrativos subcontratados es menor por dos razones: la primera y más evidente, tiene que ver con la estructura organizacional de la empresa; y la segunda se debe a que el personal de alto rango es contratado directamente por la empresa matriz y no por las filiales.

La subcontratación provoca una constante incertidumbre laboral, alimentada por las condiciones precarias en las que los trabajadores se relacionan con las empresas. Al tener contratos temporales, los trabajadores subcontratados expresan tener un constante miedo al despido y al trabajo discontinuo. La carencia de prestaciones laborales: vacaciones, fondo de ahorro, utilidades, ha pasado a segundo plano dado que el propósito inmediato es mantener un empleo.

Gráfica 3
Distribución porcentual del personal subcontratado en la industria manufacturera de Baja California, 2015-2017



Fuente: Elaborado con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, Banco de Información Económica, INEGI.

En consideración de que la proporción de personal subcontratado es marginal (10%) respecto al total de empleo generado por las transnacionales, es importante aclarar que se trata de una estimación realizada por INEGI a partir de datos

reportados a discrecionalidad por las empresas. Es decir, hasta el momento no existe una medición exacta de la subcontratación y tampoco de su dimensión cualitativa.

3.2 El mundo de las maquilas y las reclutadoras

“Se solicita personal con muchas ganas de trabajar y disponibilidad de horario, personas de 18 a 50 años, con comprobantes de estudios y hábiles. Ofrecemos: sueldos competitivos, transporte, comedor y bonos (*Aplica en algunas plantas). Buscar chamba es gratis, bono por cada familiar o amigo que sea contratado”.*

Anuncios como este se ven por toda la ciudad, en volantes y en mantas colgadas en los muros de las grandes empresas. Desde que se aprobó en 2012 la última reforma laboral en México, el número de agencias reclutadoras de personal se ha multiplicado y con ello la precarización de las condiciones laborales de los trabajadores. Tradicionalmente, las empresas maquiladoras contaban con un departamento de recursos humanos dedicado a reclutar personal, si se trataba de una empresa grande se tenía la certeza de poder establecer relaciones laborales reconocidas en el marco jurídico de la legislación laboral. Sin embargo, después de la crisis de 2008 la subcontratación de personal y de servicios ha cobrado fuerza, siendo una práctica común para todas las empresas, de todos los ramos productivos, nacionales y extranjeras, y de todos los tamaños. En México hay 4.9 millones de empleados contratados por *outsourcing*, negocio que representa en el país 4.2 millones de dólares (Alfaro, 2016).

La estrategia de las empresas maquiladoras es simple: contratar ingenieros, técnicos, obreros, personal de limpieza y de transporte a través de otras empresas con el propósito de establecer formas contractuales que las exenten de responsabilidades legales con el personal. En el discurso empresarial se habla de flexibilidad, especialización, eficiencia técnica y mayor movilidad de la fuerza de trabajo; todo ello a favor del crecimiento económico en la región. En la práctica, se trata de minimizar costos de producción a costa de la clase trabajadora, anulando derechos laborales como el de generar antigüedad, eliminando la posibilidad de asegurar un retiro digno para el trabajador; el derecho a recibir una parte proporcional de las utilidades generadas por las empresas, suprimiendo la participación del trabajador en el reparto de las ganancias, entre otros.

El sistema de contratación externa de empleados sirve para ahorrar recursos clave a las empresas que más tarde podrán ser usados para su expansión (Bohon, 2017). Se trata de una estrategia utilizada por las transnacionales para incrementar su nivel de competitividad y rentabilidad en el mercado internacional. De acuerdo con

Hugo Mendoza, investigador del Centro de Reflexión y Acción Laboral (CEREAL), las empresas transnacionales determinan sistemas de administración diferenciados entre sus filiales, repercutiendo en las políticas de subcontratación aplicadas en cada una de estas (citado en Godoy, 2017). Por ejemplo, la transnacional con sede corporativa en Corea, Samsung, contrata empleados mayoritariamente a través de agencias de colocación en Tijuana, mientras que en Querétaro lo hace de forma directa; otro efecto de la diferenciación y de la subcontratación es el salario de un operador de producción sea 40 pesos menor en la ciudad fronteriza que en la del centro del país (Godoy, 2017).

Actualmente, las agencias reclutadoras y de terciarización se han incrementado considerablemente en Tijuana, a la par de los métodos empleados para reclutar personal. En el Cuadro 4, se presenta un listado de las principales empresas de terciarización y/o de reclutamiento de personal.

Cuadro 4
Outsourcing y plataformas de empleo

<i>Nombre</i>	<i>Tipo</i>	<i>Servicios ofrecidos</i>
Manpower	Outsourcing Nuestra Misión: Absorber la administración del personal de las áreas operativas de nuestros clientes. Nuestro objetivo: elevar la productividad a través de procesos de calidad en la gestión de recursos humanos.	*Contratación de personal temporal o permanente *Reclutamiento de capital humano *Evaluaciones y estudios socioeconómicos *Manejo de nómina *Capacitación de personal
Empleo nuevo.com	Bolsa de trabajo / terciarización Nuestro objetivo: vincular de forma ágil y sencilla al buscador de empleo con las empresas que tienen la necesidad de Capital Humano. Garantizamos a la empresa que recibirá información de candidatos actualizada y confiable”.	*Ágil proceso de reclutamiento y selección de capital humano *Reducción de costos *Espacio necesario para dar a conocer el perfil de sus vacantes *Difusión de imagen corporativa *Confidencialidad en la información
PC Manufacturing	Bolsa de trabajo / terciarización de servicios empresariales (outsourcing) Nuestra Misión: Innovar los servicios de capital humano y manufactura, con infraestructura vanguardista, convirtiéndonos en socio estratégico para nuestros clientes. Nuestro objetivo: entregar un producto y servicio de excelencia en un ambiente de armonía.	*Administración de talento humano *Administración de nómina *Servicios de maquila en el sitio requerido o en casa *Análisis de desempeño y programas motivacionales

<i>Nombre</i>	<i>Tipo</i>	<i>Servicios ofrecidos</i>
Adecco México	Outsourcing / Terciarización de personal Nuestra Misión “Atender a nuestros clientes con altos estándares de calidad, al ofrecerles servicios integrales de consultoría en Recursos Humanos, a través de un equipo competente y comprometido, siendo en nuestro sector la mejor alternativa de empleo formal”.	*Terciarización de personal para emergencias o a corto plazo. *Terciarización de personal con opción a planta (capacitación) *Selección de personal profesional y de alta calidad. *Ahorro de costos *La empresa se responsabiliza legal y laboralmente del personal contratado durante el periodo de prueba.
Talenteca	Plataforma integral de reclutamiento de personal Nuestra Misión: “Ayudamos a los profesionales de Recursos Humanos y otros a reclutar mejor, con el objetivo final de ayudar a millones de personas a encontrar trabajos más afines a ellos” Nuestro objetivo: “Poner al mundo a trabajar”.	*Reclutamiento de personal *Disminuir costos de producción *Ofrecemos al personal más competente para cubrir las vacantes
Indeed	Plataforma integral de reclutamiento de personal Nuestra Misión y objetivo: “Poner al mundo a trabajar”.	* Reclutamiento y terciarización de servicios para las empresas de todos los ramos productivos
Talento Efectivo	Outsourcing-Terciarización de personal Nuestra Misión: “Identificar y solucionar los problemas que repercuten en su economía y patrimonio”	* Manejo de nómina, dispersiones bancarias y emisiones de facturas *Manejo de las cargas y obligaciones sociales de sus trabajadores *Manejo de incidencias laborales
Biz+Talent	Terciarización de servicios Nuestra Misión: “Cubrir las necesidades de las Empresas, reduciendo sus costos y superando sus expectativas, dentro de un marco legal y transparente”	*Administración de nómina *Plan de reducción de salarios y de ahorro para la empresa *Reclutamiento y selección de personal *Estudios Socioeconómicos *Psicometrías
ARHITAC	Bolsa de trabajo y asociación de Recursos Humanos de la Industria en Tijuana Nuestra Misión: Facilitar el fortalecimiento del rol estratégico de los especialistas y de las áreas de Capital Humano en beneficio de las empresas asociadas.	*Bolsa de trabajo personalizada *Reclutamiento de personal calificado para la industria

Fuente: elaborado a partir de información obtenida de los sitios en internet de las empresas

Estas agencias ofrecen a las empresas transnacionales la posibilidad de incrementar sus niveles de rentabilidad al transferir riesgos y reducir costos fijos de producción. Subrayan la disponibilidad de fuerza de trabajo calificada y ajustada a las necesidades de producción de las empresas. En contraste, estas mismas empresas prometen a los trabajadores: sueldos competitivos, transporte, comedor y bonos, aclarando en letras pequeñas que el cumplimiento de lo ofrecido dependerá de la empresa final.

A partir de la crisis de 2008, las empresas de terciarización se han multiplicado en la ciudad, y con ello el nivel de precarización de la clase trabajadora se ha agudizado. Trabajadoras de estas agencias relatan un mayor nivel de competencia entre las empresas del mismo ramo. Compiten ofreciendo sus servicios a bajos precios o con mecanismos de transferencia de costos a los trabajadores. El trabajador subcontratado asume parte de los costos generados por las transnacionales al contratar los servicios de alguna de las agencias de empleo.

Después de la crisis de 2008, en Tijuana ha proliferado el número de agencias reclutadoras de personal y con ello se han diversificado los métodos para reclutar trabajadores. En los principales parques industriales de la ciudad se observan carpas de empresas reclutadoras, instalándose afuera de las principales empresas, con el objetivo de fungir como intermediarias entre las maquiladoras y los trabajadores. En los días de mercado se instalan en diferentes puntos de la ciudad repartiendo volantes con ofertas de bonos por cada familiar o amigo que se lleve a la agencia. Es tal el negocio de la subcontratación que en el segundo encuentro industrial de sustentabilidad y desarrollo regional celebrado en Tijuana, la representante de la empresa especializada en reclutamiento y selección de personal, OCC Mundial, aseguró que se enfrentaban a una escasez de personal y con ello a pérdidas económicas.

La subcontratación es una estrategia empresarial que viola derechos laborales. De acuerdo a datos de INEGI, solo la mitad de los 4.9 millones de trabajadores contratados por *outsourcing* están inscritos en el Instituto Mexicano de Seguro Social (IMSS). En el caso de la industria maquiladora de exportación se observa que la subcontratación de personal ha debilitado aún más las luchas sindicalistas, al mismo tiempo de que ha mermado la estabilidad de los trabajadores al estimular la rotación de personal en las transnacionales maquiladoras.

3.3 Maquilando servicios de escaso valor agregado a las transnacionales

El emplazamiento de transnacionales maquiladoras ha forjado una ciudad para la producción industrial, moldeando la dinámica económica de Tijuana en función de las necesidades del capital transnacional maquilador. En este contexto, pequeñas empresas locales se han especializado en la producción de insumos, mercancías y servicios asociados a la industria maquiladora de exportación. En este artículo se presta atención a la demanda de servicios posponiendo el estudio de la demanda de insumos materiales.

La industria maquiladora representa en su esencia una forma de subcontratación a diferentes escalas. Por ende, la subcontratación de servicios de bajo valor agregado a empresas locales es la otra cara de la estrategia empresarial que busca la

obtención de ganancias minimizando costos fijos de producción. Las maquiladoras con sede corporativa en Estados Unidos, Corea o Japón se benefician de la oferta de un amplio abanico de servicios ajustados a sus requerimientos, todos ellos a bajo costo. En el Cuadro 5 se presenta un listado de los principales servicios que alimentan las tareas de la industria maquiladora y que son demandados a proveedores locales por empresas transnacionales localizadas en Tijuana.. La industria maquiladora de exportación se asocia a la creciente oferta de servicios orientados a las necesidades de las grandes transnacionales. Sin embargo, se observa claramente que se trata de servicios poco calificados y de bajo valor agregado.

Cuadro 5
Servicios asociados a la industria maquiladora de bajo valor agregado demandados a empresas locales

Empaques y embalajes no sofisticados
Elaboración de calzado industrial
Confección de uniformes industriales
Servicios de capacitación para personal
Servicios de embalaje industrial
Lavado de uniformes industriales
Limpieza de plantas industriales
Mantenimiento de maquinaria industrial
Abastecimiento de alimentos y bebidas (comedores y venta de bebidas)
Servicios de seguridad privada
Recolección de desechos industriales

Fuente: elaborado a partir del Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación de Baja California

Respecto al número exacto de empresas locales oferentes de estos servicios es importante mencionar que no se cuenta con un registro oficial de ellas, una vez que existe un gran número de pequeñas empresas dedicadas a realizar tareas para las grandes maquiladoras que operan en el anonimato. Además de que el directorio de la industria maquiladora es limitado y contiene solo a las empresas que pueden pagar los servicios de promoción a la empresa.

En el Cuadro 6 se concentra la demanda de servicios realizada por las transnacionales a proveedores localizados en el extranjero. Destaca que en los

cuatro distritos industriales más importantes de la zona la demanda de mercancías y servicios sean de escaso valor agregado. De acuerdo a empresarios locales el mayor obstáculo al que se enfrentan al querer ser proveedores de alguna de las grandes maquiladoras es que no cuentan con el capital suficiente para invertir en infraestructura y certificaciones.

Cuadro 6
Compras realizadas por empresas transnacionales a proveedores en el extranjero

<i>Distrito industrial</i>	<i>Mercancía o servicios</i>	<i>Distrito industrial</i>	<i>Mercancía o servicios</i>
Electrónica	*Empaquetado especializado para microprocesadores * Moldeo de plástico por inyección *Reciclaje de residuos industriales *Mantenimiento industrial, reparación y operación de máquinas *Servicio de etiquetado	Automotriz	*Mecanizado de precisión *Servicios de diseño *Rectificación de piezas y platinado *Fundido de piezas a presión *Moldeo de plástico por termoformado *Moldeo de plástico por inyección
Aeroespacial	*Manufactura avanzada en materiales compuestos *Servicio de precisión mecanizada, tratamientos térmicos y acabados *Servicios de diseño *Diseño de componentes electrónicos de aeronaves *Estampado de metal *Modelado y simulación de vuelo	Dispositivos médicos	*Ensamblado nanoelectrónico *Servicios de laboratorios microbiológicos e identificación de microorganismos *Esterilización *Análisis de componentes de plástico *Calibración *Mecanizado de piezas *Mantenimiento industrial, reparación y operación de máquinas *Moldeo rotacional de piezas de plástico *Mantenimiento de troqueles y moldes.

Fuente: elaborado a partir del Directorio de la Industria Maquiladora de Exportación.

A través de la relación contractual entre las transnacionales y las pequeñas empresas locales se ha establecido una nueva forma de organización del proceso productivo, en el que las pequeñas empresas se alinean a los requerimientos de calidad establecidos por las grandes empresas, que buscan mantener el control sobre la organización y la producción. Las transnacionales examinan los procesos productivos y de comercialización de sus proveedores locales, evaluando su capacidad y calidad en la entrega de insumos o realización de servicios. Esto último no significa que a través de los esquemas de subcontratación empresas locales sean más competitivas y generen un mayor mercado de trabajo pues de acuerdo a empresarios locales existe cierto riesgo de invertir en algunos de los requerimientos

establecidos por las transnacionales sin que finalmente se establezcan relaciones duraderas con la gran empresa.

Las pequeñas empresas que forman parte de la larga cadena de subcontratación operada por las grandes transnacionales funcionan al margen de la ley laboral al evadir impuestos y afectar los derechos más elementales de los trabajadores. De acuerdo con Pedrin (2017), en Tijuana 50% de las grandes empresas, en su mayoría maquiladoras, utilizan los servicios de otras empresas que funcionan a través de esquemas de subcontratación para cubrir sus necesidades de limpieza, seguridad, y/o para cubrir sus funciones de operatividad.

Respecto a las condiciones laborales al interior de las pequeñas empresas que ocupan el último eslabón de la cadena de subcontratación, Culebro (2017) señala que en Tijuana la proliferación de empresas subcontratadoras se traduce en una propagación de la ilegalidad al simular relaciones laborales formales. El empleo en las pequeñas empresas se caracteriza por ser precario al formar parte de la larga cadena de la subcontratación. Trabajadores de la industria aluden a que en las pequeñas empresas ancladas a la industria maquiladora los salarios son los más bajos de todo el ramo industrial. Además de que las jornadas laborales se realizan en condiciones altamente riesgosas al no cumplir con los estándares de seguridad y salud en los lugares de trabajo. Finalmente, en las pequeñas empresas no existen posibilidades de generar sindicatos. La debilidad y subordinación de la pequeña empresa subcontratada frente a la empresa transnacional influye en las condiciones precarias en las que se realizan las tareas de bajo valor agregado.

Conclusiones

A lo largo del texto se ha expuesto que la subcontratación internacional continúa siendo una de las estrategias clave para el incremento de la rentabilidad del capital transnacional. El desarrollo de las fuerzas productivas ha permitido la creación de nuevos espacios para la valorización del capital. Las empresas transnacionales, actores centrales de la internacionalización del capital, han fragmentado sus procesos productivos, trasladando ciertas fases de la producción a países donde las condiciones sociales y políticas les han permitido minimizar sus costos de producción e implementar nuevas estrategias para incrementar sus niveles de competitividad.

La participación de México en el esquema de subcontratación internacional tuvo lugar en un contexto de reestructuración capitalista y de deslocalización de la producción industrial. A partir del emplazamiento de las primeras maquiladoras en la frontera norte del país se crearon expectativas de crecimiento económico basadas en el anclaje de empresas locales a cadenas globales de producción. Sin embargo, el

análisis del consumo de bienes intermedios y de la conformación del valor agregado demuestra que la industria maquiladora continúa siendo un eslabón desarticulado del conjunto de la economía nacional, debido a que los encadenamientos productivos con empresas locales son débiles. El estudio del tipo de actividades que se realizan en la región y del entramado de relaciones económicas entre empresas domésticas (proveedoras) y transnacionales apunta a que México se ha insertado en la dinámica del mercado mundial mediante la especialización de actividades de ensamblaje, aun en industrias con un alto componente tecnológico.

En el segundo apartado se ha abordado el caso concreto de Tijuana, mostrando prácticas modernas de subcontratación, que no solo implican la externalización de la producción, sino además la terciarización de las relaciones laborales de los trabajadores de las maquiladoras. Con ello, se destaca que la expansión de la industria maquiladora de exportación ha creado un tejido empresarial centrado en las necesidades del gran capital, considerando la existencia de una amplia oferta de servicios complementarios a las tareas de la industria. Además se comprueba que los factores de atracción para el capital extranjero continúan siendo: la cercanía geográfica con el mercado más grande del mundo, Estados Unidos, la abundante disponibilidad de fuerza de trabajo y la existencia de leyes permisivas, laborales y ambientales, que permiten incrementar ganancias y niveles de competitividad en el mercado mundial.

Finalmente, la subcontratación de personal a través de empresas de colocación, *outsourcing*, y la compra de servicios poco calificados a pequeñas empresas locales conforman una modalidad moderna de una vieja estrategia empresarial: acrecentar ganancias minimizando costos de producción. Se puede afirmar que la reestructuración del proceso organizativo del trabajo no solo es resultado de la externalización de la producción sino también la descentralización de obligaciones y derechos. En materia de política económica es necesario subrayar que a través de la tercerización de las relaciones laborales se ha agudizado la precariedad de las condiciones del trabajo en la industria maquiladora.

Referencias

- Alfaro, Y. (2016, Septiembre 27). "El outsourcing crecerá 5% en México durante 2016". *Expansión*.
- Barajas, R. (1990). "Reestructuración industrial: subcontratación internacional, cambio tecnológico y flexibilidad en la maquiladora". *Revista Estudios Fronterizos*, México, 23, 33-54.
- Bohon, J. (2017, Julio 31). "Ventajas y desventajas del outsourcing". *Expansión*.

- Carrillo, J., y Gomis, R. (2005). “Generaciones de maquiladoras: un primer acercamiento a su medición”, *Frontera Norte*, 17, no. 33, 25-51.
- Carrillo, J., y Hualde, A. (1997). “Maquiladoras de tercera generación. El caso de Delphi-General Motors”. *Comercio Exterior*, 47, núm.9, 747-757.
- Castillo, V y Ramírez R. (1992). “La subcontratación en la industria maquiladora de Asia y México”, *Comercio Exterior*, Vol. 42 (1).
- Ceceña, A.E. (1990). “Sobre las diferentes modalidades de internacionalización del capital”. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, vol. 21, no.81.
- Culebro, O. (2017). “Proliferación del outsourcing ilegal afecta a los derechos laborales”. UniradioInforma.com. Febrero 6.
- De la Garza, E. (2012). “La subcontratación y la acumulación de capital en el nivel global”, en Celis Ospina, J.C. (Coord.), *La subcontratación laboral en América Latina: miradas multidimensionales*, Medellín, CLACSO-Ediciones de la Escuela Nacional Sindical.
- De la Garza, E. (2005). “Antiguas y nuevas formas de subcontratación”. En Mercedes López Martínez (coord.) *Memorias del Seminario Relaciones Triangulares de Trabajo (Subcontratación y/o tercerización) ¿Fin de la estabilidad laboral?* Editorial Fundación Friedrich Ebert.
- Domínguez, L. y Brown, F. (1989). “Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación”. *Comercio Exterior*, 39, núm.3, 45-68.
- Dussel, E. (2008). “La Subcontratación como Proceso de Aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa”. *Serie Desarrollo Productivo 55*, Santiago de Chile, ONU-CEPAL.
- Echeverría, M., V. Solís, J. Ugarte, y V. Uribe (2001). “El otro trabajo. El suministro de personas en las empresas”. *Cuadernos de investigación*, núm. 7, 1-199. Santiago, Dirección del Trabajo, Departamento de Estudios.
- Fuentes, C y Fuentes, N. (2004). “Desarrollo económico en la frontera norte de México: de las políticas nacionales de fomento económico a las estrategias de desarrollo económico local”, *Araucaria. Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, No. 11, pp.71-86.
- Frobel, F., Jurgen, H. & Otto K. (1978). “La nueva división internacional del trabajo. Sus orígenes, sus manifestaciones, sus consecuencias”. *Comercio Exterior*, 28, pp. 831-836
- García, A, L. Mertens, y R. Wilde (1998). Procesos de subcontratación y cambios en la calificación de los trabajadores. Estudios de caso en México. *Serie, desarrollo productivo 54*. Santiago de Chile, CEPAL, en: <http://repositorio.cepal.org/>

bitstream/handle/11362/4652/S9812923_es.pdf;jsessionid=9E693A28E451DA2F410867D16280E245?sequence=1

- Gereffi, G. (2001). "Beyond the Producer driven/ Buyer-driven Dichotomy. The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era", *IDS Bulletin*, v. 32, No. 3.
- Gereffi, G. (2014). Nuevas tendencias en las cadenas de valor y el escalamiento industrial, UNAM- INEGI, en: <http://www.inegi.mx/evento/2014/exportaciones/doc/P-GaryGereffi.pdf>
- Godoy, E. (2017). "Samsung: los recurrentes abusos laborales". Proceso. Enero 19
- Guillén, H. (2013). "México de la sustitución de importaciones al nuevo modelo económico", *Comercio Exterior*, México, 63 (4).
- González-Arechiga, B. y Ramirez J. (1990). Subcontratación y empresas transnacionales. Apertura y reestructuración en la maquiladora. México. *El Colegio de la Frontera Norte*.
- INEGI (2016). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas, *INEGI*, julio 2016, en: <http://www.beta.inegi.org.mx>.
- INEGI (2017). Estadística de ocupación y empleo, *INEGI*, julio 2017, <http://www.inegi.org.mx>.
- Marketing Industrial Integral S de RL de CV (2016). *Directorio de la Industria Maquiladora de Baja California*, Marketing Industrial Integral S de RL de CV, mayo 2016.
- Morales, J. (2009). "Crisis, inversión extranjera directa y nuevo patrón manufacturero-exportador". En J. Gambina y J. Estay (Ed.), *Economía mundial, corporaciones transnacionales y economías nacionales* (pp. 83-98). Buenos Aires: CLACSO.
- Pedrin, A. (2017). Proliferación del outsourcing ilegal afecta a los derechos laborales, Tijuana, < <http://www.uniradioinforma.com/noticias/tijuana/172627/proliferacion-del-outsourcing-ilegal-afecta-a-los-derechos-laborales.html>>.
- Pérez, C. (2006). "Crisis y recuperación de la Industria Maquiladora de Exportación, 2000-2004", *Análisis Económico*, Distrito Federal, Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Azcapotzalco, 21 (48):229-256.
- Rifkin, J. (1996). El fin del trabajo. Buenos Aires: Paidós.
- Sandoval, J.M. (1985). "La internacionalización del capital y el proceso de industrialización de la frontera México-Estados Unidos". *Nueva Antropología*, VII, pp. 21-40
- Sunkel, O. (1970). "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales; hacia un enfoque totalizante", *Eure*, vol. 1. (1), 13-49.
- Stoddard, E. (1990). La investigación sobre las maquiladoras fronterizas: el papel que desempeña la ideología en la interpretación de datos, *Frontera Norte*, Vol. 2, No. 3, (pp. 162-167).