

Exportaciones manufactureras y su distribución geográfica en México

GUILLERMO OLIVERA

Uno de los logros económicos que se atribuyen al gobierno mexicano es el dinamismo exportador que desde hace más de diez años muestra el sector manufacturero, y que es considerado también el medio a través del cual se ha insertado el país en forma aparentemente exitosa en los flujos mundiales de comercio. Entre los hechos que sustentan tal apreciación destacan los siguientes:

En primer término se dio un importante cambio en la estructura de las exportaciones totales: de predominar las de productos basados en recursos naturales, como el petróleo con el 61.7 por ciento en 1983, el predominio pasó a las manufacturas, con 82 por ciento en 1993. Otros productos primarios cambiaron de 6.6 a 5.5 por ciento en el mismo lapso.

En segundo lugar, la tasa de crecimiento promedio anual de las exportaciones manufactureras durante los años ochenta (17.9 por ciento) duplicó el promedio internacional. Esto provocó que del lugar 40 que México ocupaba en las exportaciones totales mundiales en 1978, alcanzara la posición 20 en 1989 (Dicken, 1992). Así, en 1998 México se ubicó en el décimo lugar entre los principales exportadores.

En tercer lugar, el coeficiente de exportación –relación entre el valor de las exportaciones y el valor bruto de la producción– aumentó de 3.1 por ciento en los años setenta a 10.9 por ciento en 1992 (Bielschowsky y Stumpo, 1995). Asimismo, la suma de importaciones y exportaciones, como porcentaje del producto interno bruto, fue de 24 por ciento en 1985 y 55 por ciento en 1993.

Por último, el aumento en las ventas al exterior ha coincidido con un incremento en las corrientes de inversión extranjera directa hacia el país, cuyos montos en la primera mitad de los noventa se multiplicaron por cinco en relación con 1980; de hecho, México fue el país de los más industrializados de América Latina que logró atraer capitales en la segunda mitad del decenio pasado, de los cuales una parte importante se dirigió al sector manufacturero.

Ahora bien, no obstante que lo señalado representa cambios estructurales de importancia en la economía mexicana con fines de una inserción favorable en la economía internacional, es difícil estar de acuerdo con que al dinamismo exportador manufacturero deba considerarse un éxito. Son ya numerosas las opi-

niones en el sentido de que sus beneficios han sido exagerados, como lo demuestra el hecho de que la participación de México en el comercio internacional sigue siendo marginal (Vázquez, 1995; Conde, 1996; Casar, 1993), que sus exportaciones se concentran en un reducido número de empresas, productos y ciudades o regiones (Unger, 1993), y que está sustentada no en la capacidad productiva nacional, sino en la de corporaciones transnacionales, lo cual se refleja en un sector industrial desarticulado en lo interno y con los demás sectores, y marcado por agudas desigualdades.

Una participación problemática

Para que al dinamismo exportador mexicano pudiera considerarse un proceso exitoso, tendría que superar varios escollos, entre ellos los siguientes:

Primero. Debido al predominio de capital extranjero en las empresas que comandan las exportaciones, no hay incorporación de insumos nacionales en cantidad suficiente para fortalecer las cadenas productivas internas e integrar al sector manufacturero nacional. Por el contrario,

El autor es profesor-investigador del Centro Regional de Investigaciones Multidisciplinarias de la Universidad Nacional Autónoma de México, Cuernavaca, Morelos, email: gol@servidor.unam.mx

ocurre una progresiva desnacionalización de la planta productiva, ya que se está dando de manera ininterrumpida una transferencia de empresas nacionales al capital extranjero vía adquisiciones, fusiones e inversiones. Esto incluye bancos, ferrocarriles, telecomunicaciones, seguros, cadenas comerciales, grandes agroindustrias, etcétera.¹

Segundo. Como corolario de la elevada participación de las maquiladoras en las exportaciones manufactureras —49 por ciento del total del sector— y de que éstas concentran parte importante de los productos modernos y líderes, México está lejos de ser una potencia exportadora y más bien se constituye en un enclave maquilador del que se benefician principalmente las corporaciones globales, mientras que los costos quedan a cargo de la población y los gobiernos locales. El grado de integración de las maquiladoras es tan bajo, que del total de insumos que utilizan únicamente incorporan entre dos y tres por ciento de origen nacional. Mientras que en 1983 de cada dólar de exportación 88 centavos en promedio correspondían a insumos mexicanos

(materia prima, mano de obra, partes, componentes, otros insumos), para 1994 dicha participación disminuyó a 42 centavos (Loría, 1997).

Tercero. Si bien, en conjunto, maquiladoras y no maquiladoras han generado ingresos brutos de 322 673 millones de dólares entre 1983 y 1994, con una tasa de crecimiento media anual de 8 por ciento, por concepto de importaciones han erogado 347 421 millones en el mismo periodo (18.9 por ciento promedio anual), lo que da un saldo negativo de 24 749 millones (véase Vázquez, 1995: 598).

Llama la atención el hecho de que los años con saldo negativo coinciden con aquellos en que hubo reactivación económica (1990-1994 y muy próximo al equilibrio en 1997), mientras que los saldos positivos coinciden con los años de ajuste (1983-1987 y después en 1995-1996); en el primer caso bajo condiciones de un peso sobrevaluado y en el segundo después de un ajuste en el tipo de cambio.

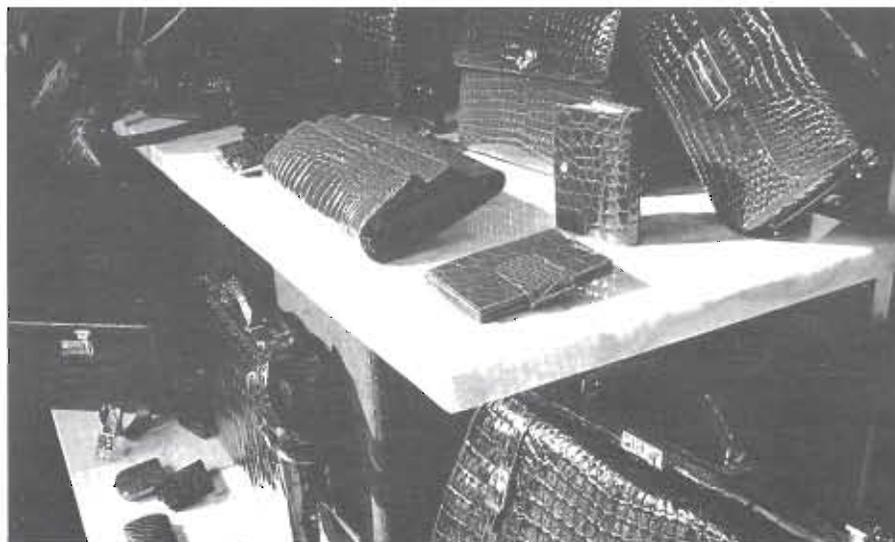
En síntesis, "...el volumen creciente de comercio exterior no está asociado a mayor generación de divisas, sino lo contrario, cuando lo deseable sería que aumente este sal-

do aun cuando no necesariamente aumente el volumen total intercambiado" (Loría, 1997). Un verdadero logro macroeconómico sería que a cualquier nivel de comercio exterior se generaran superávits comerciales altos y crecientes (*ibid.*).

Una participación desigual

Según datos del Banco Interamericano de Desarrollo (1992), las exportaciones de los países industrializados representaron más del 90 por ciento del comercio mundial manufacturero en 1990, con todo y que han crecido a menos de la mitad que los llamados países recientemente industrializados de Asia. Estos últimos aumentaron su participación de 2 por ciento al iniciar los años setenta a más de 6 por ciento en la segunda mitad de los ochenta, mientras que los industrializados han bajado de 97 a 92 por ciento (con una tasa de crecimiento de 6.3 por ciento). Aunque Latinoamérica duplicó la tasa de crecimiento (11 por ciento) de los países industrializados, ésta aún resultó inferior que la de las potencias asiáticas (15 por ciento); por lo tanto, su participación todavía es pequeña y podría ser incrementada.

La primacía de los países industrializados en las exportaciones es más notable al desagregarlas según su densidad de capital o de mano de obra; las primeras, con un crecimiento impresionante y dominando el valor manufacturero mundial, se localizan principalmente en dichas naciones y en menor medida en las economías emergentes. En cuanto al valor agregado manufacturero, el conjunto de países en desarrollo alcanzó una participación de 20 por ciento en el total mundial en 1995. Pero el cre-



cimiento se repartió en forma desigual: Asia oriental y sur-oriental han sacado ventaja, en tanto que el África subsahariana está marginada. América Latina, mientras tanto, redujo su participación en el valor agregado mundial, y más todavía entre los países en desarrollo: de 37 a 24 por ciento entre 1985 y 1995. De esta manera, el indicador comentado se ha desplazado de los países del primer mundo, pero no han tenido a Latinoamérica como beneficiario principal.

En lo que atañe a la inversión extranjera, ésta subyace en la dinámica del crecimiento industrial y la modernización tecnológica. Sin embargo, existen algunas variantes: únicamente cuando se trata de inversión extranjera directa hay creación o ampliación de capacidad productiva y se generan utilidades; cuando es inversión de cartera o portafolio no necesariamente implica mayor capacidad productiva, y lo que genera son dividendos o intereses (Vera, 1996: 130). Un tipo de inversión directa a largo plazo es considerada un estímulo real al desarrollo de la planta productiva del país receptor, mientras que una inversión predominantemente de cartera y a corto plazo es vista como factor de riesgo. El saldo para América Latina y México, aun cuando ha significado un cambio notable en la estructura de las economías nacionales, no es del todo favorable.

Durante los últimos años ha predominado en América Latina la inversión privada de capital extranjero. En 1990 representó dos tercios y en 1994 superó el 95 por ciento del total. Pero el cambio principal fue que la inversión de cartera pasó de 4 a 42 por ciento en los mismos años, con un máximo de 62 por ciento en 1993,

así como el predominio de la inversión de corto plazo. Esta última, que superaba el 70 por ciento a fines de los años ochenta, se redujo a 58 por ciento en 1994. Peor aún, más de 40 por ciento de la inversión extranjera directa en la región entre 1988 y 1993 fue producto de programas de reconversión de deuda externa y privatizaciones (*ibid.*: 133), con lo cual la inversión real resultó bastante menor. Esta grave ausencia de ahorro interno y predominio de inversión extranjera de corto plazo, en combinación con una política cambiaria de sobrevaluación, mostró sus efectos negativos en la crisis mexicana de fines de 1994.

Cabe reconocer que más de 60 por ciento del comercio mundial de manufacturas y cerca de 85 por ciento de las corrientes mundiales de inversión extranjera directa en 1995 ocurrieron entre países industrializados (ONUDI, 1997: 15). Mientras tanto en Latinoamérica las tasas de inversión interna están bajando de 19.6 por ciento en los primeros años del decenio de los ochenta a 18.5 por ciento en los noventa (frente a 27.3 y 31.7 por ciento en Asia oriental). Al mismo tiempo las tasas de ahorro están disminuyendo en la región y son más bajas que las tasas de inversión, lo cual pone en duda la capacidad de un desarrollo sostenido (*ibid.*: 19).

Distribución sectorial del dinamismo exportador

Uno de los efectos de la apertura comercial que se realizó en México en 1986 fue la polarización de la capacidad competitiva de los diversos sectores y ramas de la industria; una minoría logró adaptarse a las nuevas

condiciones de competencia internacional, mientras que la mayor parte vio caer su producción y empleo. La política de contención salarial y de austeridad, combinada con la inflación galopante, constituyó un contexto absolutamente negativo para la recuperación.

El sector exportador de la industria no escapa a la polarización, por lo que lo distingue su alta concentración en términos de productos, de empresas y de mercados. En cuanto a productos, cincuenta de ellos representan 75 por ciento de las exportaciones y quince, 50 por ciento; en cuanto al tamaño de las empresas, dominan un pequeño grupo de gran tamaño; y en cuanto a destino, a Estados Unidos se dirige 85 por ciento de las ventas.

Si se toma en cuenta el dinamismo tecnológico de las industrias, éstas forman tres grupos (Unger, 1993: 185): las industrias modernas e innovadoras, las industrias maduras y las industrias basadas en recursos naturales.

Las industrias modernas e innovadoras enfrentan una fuerte reestructuración competitiva en el mercado mundial y participan con casi la mitad de las exportaciones manufactureras recientes. Aquí se ubican automóviles y autopartes, computadoras, materiales plásticos y resinas, películas y barras de hierro, máquinas de oficina y química. Su comercio es realizado por subsidiarias de empresas transnacionales, por lo que se trata de un comercio predominantemente intraindustrial. Los automóviles representan la tercera parte del comercio total manufacturero del país.

Las industrias maduras han aumentado su participación en las ventas foráneas, alcanzando una cuarta par-

te del total. Éstas han adquirido importancia gracias a las ventajas comparativas dinámicas que les ha proporcionado la absorción de tecnologías difundidas desde el exterior. En este grupo se incluye el vidrio y productos de vidrio, productos de hierro y acero, cemento, juguetes, artículos deportivos y algunos tintes y barnices. A diferencia de los otros dos tipos, éstas industrias tienen un mercado de ventas más diversificado, aunque algunos de ellos constituyen monopolios nacionales; los dos primeros productos participan con una cuarta parte de las exportaciones del total de este grupo.

Las industrias basadas en recursos naturales han disminuido su participación de 50 por ciento en 1982 a un tercio al inicio de los años noventa. Se trata de alimentos y bebidas, textiles y confección, madera, papel y minerales. Involucran transacciones entre agentes comerciales independientes entre sí y enfrentan una amplia competencia de productores en Estados Unidos, razón por la cual ha disminuido el volumen de sus exportaciones.

Considerando los tres grupos anteriores, se puede dividir al conjunto de la actividad manufacturera nacional en ramas exportadoras y no exportadoras. Del grupo de las exportadoras, a su vez, se desprenden las ramas líderes, las tradicionales y las de los grupos residuales. Las ramas exportadoras líderes son las de vehículos, autopartes, maquinaria no eléctrica, hierro-acero, maquinaria eléctrica e industria química; éstas participaron con 67.4 por ciento de las exportaciones en 1991, cuando entre 1975 y 1981 lo hacían con menos de 40 por ciento; las industrias tradicionales son alimentos, bebidas, textil y confección, papel y minerales, que redujeron su participación de 36.7 a 17.7. Otras industrias exportadoras constituyen un grupo más amplio, pero sólo participan con 14.9 por ciento en 1991.²

Es importante considerar que los datos de establecimientos, empleo y producto interno bruto para cada uno de los grupos es una aproximación, puesto que las fuentes que indican exportaciones no consideran dichos aspectos; no obstante, sí per-

miten identificar a grandes rasgos cómo contribuyen dichas ramas en cada uno de ellos.

Al respecto, se observa que es mayor la cantidad de establecimientos manufactureros en las ramas no exportadoras que en las exportadoras (55.2 y 44.8 por ciento en 1993, respectivamente), aunque en estos últimos se desempeñan el 69 por ciento del total de los trabajadores; ello se debe a que, en general, son unidades de tamaño casi tres veces mayor. Las variaciones que se dieron entre 1980 y 1993 indican poca probabilidad de cambio en los años posteriores.

Un desglose de los diferentes tipos de ramas exportadoras indica que la importancia de las ramas líderes en el total de exportaciones no tiene correspondencia con el número de establecimientos involucrados, ni con el empleo que generan. Si bien aportaban el 63.4 por ciento de las ventas al exterior en 1991, sólo representaban 3.3 por ciento de las unidades y proporcionaban 16.7 por ciento del empleo en 1993; cifras aún menores que en 1980, y que son resultado de la concentración técnica

Principales características de la industria manufacturera según condición exportadora, 1980-1993

	Participación en las exportaciones		Participación en el número de establecimientos		Participación en el empleo		Tamaño promedio del establecimiento		Participación en el PIB	
	1980	1993/a	1980	1993	1980	1993	1980	1993	1980	1993
Nacional	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	17.0	12.4	100.0	100.0
Ramas exportadoras	100.0	100.0	43.6	44.8	70.2	69.0	27.3	19.0	76.6	66.3
a) Líderes	38.6	63.4	4.8	3.3	17.6	16.7	62.2	61.7	26.3	20.2
b) Tradicionales	36.7	17.7	21.3	26.5	27.6	28.2	22.0	13.2	25.0	26.7
c) Otras	24.7	18.9	17.5	14.9	25.0	24.1	24.3	20.0	25.3	19.3
No exportadoras	-	-	56.4	55.2	29.8	31.0	9.0	7.0	23.4	33.7

/ * Tasa de crecimiento promedio anual.

/a Datos para 1991.

FUENTE: INEGI, Censos industriales IX y XIV.

que experimentan pues el promedio de trabajadores por establecimiento es de 61.7 por ciento, muy superior al de las otras ramas. El mayor peso social lo tienen las ramas tradicionales, y después el grupo de residuales, donde se hallaban el 26.5 y 14.9 por ciento de los establecimientos y el 28.2 y 24.1 por ciento del empleo, respectivamente, en 1993.

El cambiante mapa nacional del empleo manufacturero

Otro cambio notable con relación al proceso de apertura comercial y reestructuración del sector industrial ha sido la redistribución de la planta productiva, que se ha manifestado al mismo tiempo como una desindustrialización de los centros urbanos tradicionales vinculados al modelo de crecimiento orientado al mercado interno, y la industrialización de nuevos centros de crecimiento vinculados al modelo de crecimiento orientado a las exportaciones.

La distribución espacial de la industria es importante no sólo por la reconfiguración urbana y regional a que está asociada, sino también porque tiene bastante que ver con las opciones de política que deben impulsarse. En relación con los estados de la república, por ejemplo, tendrán que recibir nuevos apoyos aquellos que concentran las actividades tradicionales exportadoras y no exportadoras, porque generan mayores efectos multiplicadores, tienen una mayor participación de capital nacional y fortalecen al centro económico ubicado en el territorio nacional en vez de acentuar la integración periférica a un núcleo continental ubicado en Estados Unidos, como ocurre con el tipo de industrias asen-

tadas en el norte. Esto último es un hecho inobjetable si se toma en cuenta que la intensidad de las relaciones comerciales y el flujo de factores de los estados norteros es mayor con los Estados Unidos que con la capital mexicana, y tal vez en el futuro ocurra lo mismo con estados del interior.

Se corre el peligro de tener que lamentar que la oportunidad para articular el sector industrial haya pasado hace tiempo, cuando los grandes proyectos industriales del Estado dieron prioridad a la importación de insumos y bienes de capital, conformando enclaves económicos con escasos efectos multiplicadores. Las entidades implicadas –Campeche, Michoacán, Tabasco, Tamaulipas y Veracruz– que en su momento descollaron a nivel nacional, ahora tienen en conjunto el menor dinamismo, con excepción de Tamaulipas (véase Ruiz, 1997: 440).

Distribución por entidad federativa

En el cambio total ocurrido entre 1980 y 1993 nueve entidades absorbieron 71.3 por ciento de los nuevos empleos, cada una aportó entre 50 mil y 100 mil. Ellas son Baja California, Coahuila, Chihuahua, Guanajuato, Jalisco, México, Nuevo León, Puebla y Tamaulipas. Nuevo León y Chihuahua se ubican en los extremos: la primera con 55 361 empleos y la segunda con 163 282. No resulta despreciable, sin embargo, el aporte de los estados de Aguascalientes, Michoacán, San Luis Potosí y Sonora, con más de 30 mil.

A excepción de Jalisco, Nuevo León y México, que pierden peso relativo, los demás estados aumentaron notablemente su participación

en el total nacional. Esta situación coincide con los cambios que experimentaron años atrás los viejos centros industriales de los países desarrollados, ya que junto con el Distrito Federal, que tuvo pérdidas totales (94 804), coinciden las tres grandes zonas metropolitanas del país (ciudad de México, Monterrey y Guadalajara); ellas fueron las ciudades más dinámicas en el periodo de sustitución de importaciones y ahora con la apertura comercial han entrado en un proceso de reestructuración –principalmente las dos primeras– del que se desconoce su desenlace. Lo único claro por el momento es la coexistencia de dos grandes ejes de desarrollo industrial: uno en el norte del país y otro en la porción central.

Ramas exportadoras y no exportadoras

Destacan dos grupos de entidades, el que conforman Baja California, Coahuila, Chihuahua, Sonora y Tamaulipas, y el que integran Guanajuato, Jalisco, México, Nuevo León, Puebla y Veracruz; en cada caso corresponden a los lugares de reciente y antigua industrialización, y también en términos generales a los dos ejes territoriales mencionados, con excepción de Nuevo León. En el primer grupo de entidades se localiza el 55.8 por ciento de los nuevos empleos en ramas exportadoras y el 12 por ciento de las no exportadoras; en el segundo grupo los datos son 30.3 y 46.6 por ciento, respectivamente. El Distrito Federal, como caso aparte, muestra valores positivos únicamente en las ramas no exportadoras, aunque con una participación de apenas 2 por ciento.

Ramas exportadoras líderes

Continuando con la agrupación anterior, los datos de estas ramas muestran con claridad la desindustrialización relativa que se presenta en el país. En el primer grupo se generó el 99.7 por ciento de los empleos; el segundo incluso disminuyó 1.2 por ciento su participación en el empleo manu-

facturero. Y si se añade el Distrito Federal, el descenso fue de 18.8 puntos.

Ramas exportadoras tradicionales

Se confirma la diferente especialización de los dos grupos de entidades federativas, las entidades de más reciente industrialización participaron con 27.8 por ciento de los nuevos

empleos, en tanto que las de antigua industrialización aportaron el 39.8 por ciento. El Distrito Federal, como caso aparte, fue la única entidad que experimentó decrecimiento (el cual fue de 10.8 por ciento).

Otras ramas exportadoras

Nuevamente el primer grupo mostró

México: participación de los estados en el empleo manufacturero por tipo de ramas exportadoras, 1980-1993

Entidad	Personal ocupado		Empleos generados entre 1980 y 1993											
	1980	1993	Total	%	Ramas exportadoras	%	Ramas líderes	%	Ramas tradicionales	%	Otras exportadoras	%	Ramas no exportadoras	%
Nacional	2 139 005	3 246 042	1 107 037	100.0	736 963	100.0	163 689	100.0	325 643	100.0	247 631	100.0	370 074	100.0
Aguascalientes	171 22	47 264	30 142	2.7	23 655	3.2	8 186	5.0	10 593	3.3	4 876	2.0	6 487	1.8
Baja California														
Norte	43 431	142 983	99 552	9.0	89 281	12.1	17 770	10.9	12 158	3.7	59 353	24.0	10 271	2.8
Baja California														
Sur	3 090	8 631	5 541	0.5	3 602	0.5	34	0.0	3 202	1.0	366	0.1	1 939	0.5
Campeche	4 975	10 559	5 584	0.5	2 409	0.3	12	0.0	2 247	0.7	150	0.1	3 175	0.9
Coahuila	60 463	129 210	68 747	6.2	59 856	8.1	27 295	16.7	23 238	7.1	9 323	3.8	8 891	2.4
Colima	4 091	7 783	3 692	0.3	522	0.1	-91	-0.1	357	0.1	256	0.1	3 170	0.9
Chiapas	11 557	27 246	15 689	1.4	7 509	1.0	75	0.0	4 286	1.3	3 148	1.3	8 180	2.2
Chihuahua	63 330	226 612	163 282	14.7	147 232	20.0	78 907	48.2	26 956	8.3	41 369	16.7	16 050	4.3
Distrito Federal	595 546	500 742	-94 804	-8.6	-102 382	-13.9	-28 818	-17.6	-35 522	-10.9	-38 042	-15.4	7 578	2.0
Durango	24 132	49 821	25 689	2.3	19 595	2.7	2 187	1.3	15 281	4.7	2 127	0.9	6 094	1.6
Guanajuato	67 855	160 730	92 875	8.4	68 005	9.2	5 394	3.3	29 032	8.9	33 579	13.6	24 870	6.7
Guerrero	12 369	26 490	14 121	1.3	7 316	1.0	-2	0.0	4 091	1.3	3 227	1.3	6 805	1.8
Hidalgo	41 044	55 484	14 440	1.3	3 958	0.5	-2 972	-1.8	15 241	4.7	-8 311	-3.4	10 482	2.8
Jalisco	150 201	222 742	72 541	6.6	36 804	5.0	5 189	3.2	16 248	5.0	15 367	6.2	35 737	9.7
México	354 959	431 596	76 637	6.9	28 857	3.9	-5 219	-3.2	26 686	8.2	7 390	3.0	47 780	12.9
Michoacán	30 492	67 683	37 191	3.4	24 404	3.3	2 511	1.5	14 428	4.4	7 465	3.0	12 787	3.5
Morelos	21 415	38 375	16 960	1.5	8 031	1.1	3 449	2.1	4 194	1.3	388	0.2	8 929	2.4
Nayarit	9 699	13 218	3 519	0.3	945	0.1	244	0.1	719	0.2	-18	0.0	2 574	0.7
Nuevo León	193 569	248 930	55 361	5.0	32 529	4.4	-3 293	-2.0	15 282	4.7	20 540	8.3	22 832	6.2
Oaxaca	15 844	40 057	24 213	2.2	12 838	1.7	651	0.4	9 492	2.9	2 695	1.1	11 375	3.1
Puebla	86 969	160 161	73 192	6.6	48 489	6.6	2 116	1.3	40 088	12.3	6 285	2.5	24 703	6.7
Querétaro	39 802	60 518	20 716	1.9	17 525	2.4	498	0.3	10 890	3.3	6 137	2.5	3 191	0.9
Quintana Roo	1 927	8 307	6 380	0.6	3 277	0.4	55	0.0	2 713	0.8	509	0.2	3 103	0.8
San Luis Potosí	30 670	66 628	35 958	3.2	23 127	3.1	4 776	2.9	8 222	2.5	10 129	4.1	12 831	3.5
Sinaloa	21 224	40 452	19 228	1.7	8 677	1.2	337	0.2	7 810	2.4	530	0.2	10 551	2.9
Sonora	39 907	86 539	46 632	4.2	38 521	5.2	10 278	6.3	15 150	4.7	13 093	5.3	8 111	2.2
Tabasco	7 977	18 453	10 476	0.9	5 473	0.7	270	0.2	1 559	0.5	3 644	1.5	5 003	1.4
Tamaulipas	47 385	134 352	86 967	7.9	77 371	10.5	28 907	17.7	13 668	4.2	34 796	14.1	9 596	2.6
Tlaxcala	20 258	33 486	13 228	1.2	8 805	1.2	2 232	1.4	6 078	1.9	495	0.2	4 423	1.2
Veracruz	82 837	109 191	26 354	2.4	8 891	1.2	-1 277	-0.8	2 414	0.7	7 754	3.1	17 463	4.7
Yucatán	28 600	55 472	26 872	2.4	14 530	2.0	1 382	0.8	15 193	4.7	-2 045	-0.8	12 342	3.3
Zacatecas	6 265	16 327	10 062	0.9	7 311	1.0	2 606	1.6	3 649	1.1	1 056	0.4	2 751	0.7

FUENTE: INEGI, Censos industriales IX y XIV.

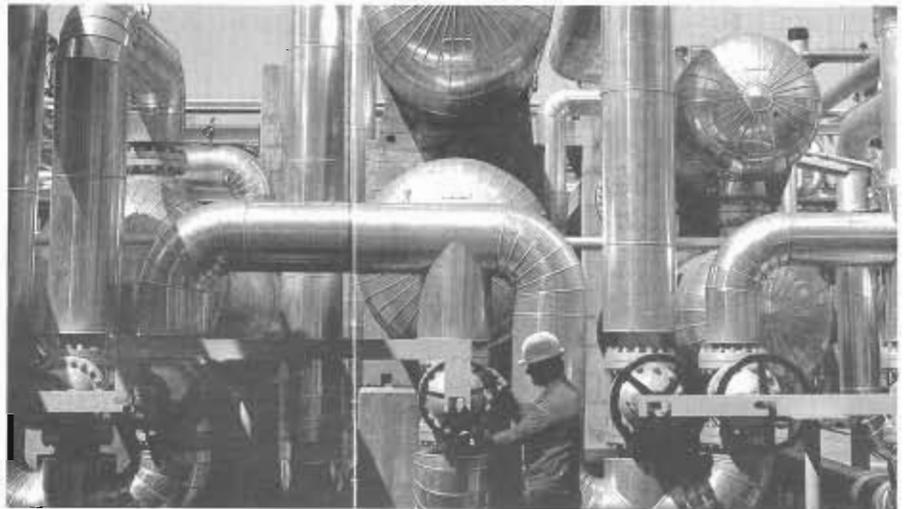
mayor dinamismo, aportó 63.7 por ciento de los nuevos empleos, mientras que el segundo grupo sólo participó con 36.7 por ciento. El Distrito Federal perdió 15.3 unidades.

Síntesis de la información analizada

1. Las ramas exportadoras líderes tienen un alto peso en las exportaciones, pero bajo peso en la generación de empleo.

2. La mayor contribución a la generación de empleo manufacturero, por lo tanto, lo tienen las ramas exportadoras tradicionales, otras exportadoras y no exportadoras. Esto indica que la importancia de las ventajas comparativas de México continúan siendo en gran medida sus bajos costos de mano de obra y sólo parcialmente las mejoras cualitativas en los factores de la producción. Esto no significa que en las actividades modernas de ensamblaje, como la industria automotriz, el costo del trabajo no sea importante; sin embargo, está en función de otros como la calificación, los bajos requerimientos de contenido local y el ambiente locacional (ciudades menos urbanizadas, de preferencia sin organizaciones sindicales combativas).

3. La industrialización con vínculos internacionales en su mayor parte tiene un carácter exógeno, por lo que poco tiene que ver con las capacidades de innovación tecnológica de los productores mexicanos. Por otra parte, falta mucho para alcanzar objetivos de conformación de cadenas productivas y de sustitución eficiente de importaciones, aspectos propuestos en el más reciente plan nacional de desarrollo industrial.



4. Se observa un proceso de desindustrialización relativa del empleo manufacturero en la región Centro, y otro de desindustrialización absoluta del empleo en la ciudad capital.

5. Dada la constante movilidad en las inversiones de las corporaciones transnacionales, en su búsqueda de reducir costos para mantener su competitividad internacional, las ciudades que se han especializado en la actividad ensambladora están en riesgo permanente de conflictos económico-sociales si no se logra comprometer a dichas empresas a que busquen una mayor integración con las locales y viceversa.

En suma, el crecimiento de las industrias de alta tecnología acelera el desarrollo desigual por una diferenciación intersectorial de la economía y profundiza la reestructuración de la organización espacial de la producción.

Conclusiones

En términos del sector y del territorio, la industria nacional ve acentuarse la desigual capacidad productiva y competitiva de las diferentes ramas y se concentra su ubicación en

el norte y el centro del país, relegando aún más al sur, tradicionalmente excluido. Lo anterior plantea una paradoja y un desafío para el futuro económico del país. Una paradoja porque a pesar de que las estrategias de política económica instrumentadas han sentado las bases macroeconómicas para una mayor competitividad y eficiencia de la industria, éstas se sustentan en capital y organizaciones productivas no territorializadas en el espacio nacional; es decir, al no crear también las fuerzas necesarias para una mayor cohesión interna, el esfuerzo realizado hasta el momento es incompleto. De ahí que el desafío sea sentar y vigorizar a nivel microeconómico las bases de un desarrollo del sector industrial en particular y de la economía en general, territorializado en las fronteras nacionales; ello no sólo tiene que ver con la capacidad de elevar la participación en el comercio exterior —como hasta ahora—, sino también de sustituir importaciones, expandir el mercado interno y articular un sistema de conglomerados de pequeñas y grandes empresas vinculadas por procesos de subcontratación y comer-

cio interindustrial, que conduzca a un desarrollo endógeno que fortalezca verdaderamente la posición mundial del país.

Notas

¹ Debilitadas por la más reciente crisis de 1995 y un exiguo mercado interno, las grandes empresas mexicanas que habían superado las crisis anteriores están siendo absorbidas por capital extranjero, principalmente estadounidense. Cigarrera la Moderna, por ejemplo, una gran industria tabacalera, quedó bajo el control de BAT industries PLC de Inglaterra en una operación de 1 500 millones de dólares; Phillip Morris aumentó su participación de 29 a 50 por ciento en Tabacalera Mexicana, otra gran compañía, en una operación de 400 millones de dólares; Wal-Mart Stores tomó el control de CIFRA, la minorista más grande del país, por 1 300 millones de dólares; Nheuser Bush esperaba comprar una participación de 50.2 por ciento en Grupo Modelo, que produce la cerveza Corona, por unos 1 600 millones de dólares; entidades extranjeras controlan plenamente 15 por ciento de las instituciones ban-

carias mexicanas; y en ese tenor se realizaron numerosas operaciones en 1997 (véase *Proceso*, núm. 1095, 1997).

² Las industrias enlistadas corresponden a las siguientes ramas de los censos industriales: 1) ramas exportadoras líderes: 3512, 3710, 3822, 3823, 3831 y 3841; 2) ramas exportadoras tradicionales: 3113, 3130, 3140, 3212, 3213, 3220, 3230, 3311, 3410, 3611, 3612, 3620 y 3691; 3) otras exportadoras: 3211, 3240, 3320, 3511, 3513, 3540, 3560, 3720, 3814, 3821, 3832, 3833, 3842, 3850 y 3900; 4) ramas no exportadoras: 3111, 3112, 3114, 3115, 3116, 3117, 3118, 3119, 3121, 3122, 3214, 3312, 3420, 3521, 3522, 3530, 3550, 3811, 3812 y 3813.

Bibliografía

- Bielschowsky, R. y G. Stumpo, "Empresas transnacionales en las industrias de Argentina, Brasil, Chile y México", *Revista de la Cepal*, núm. 55, 1995, pp. 139-164.
- Casar, Jorge, "La competitividad de la industria manufacturera mexicana, 1980-1990", *El Trimestre Económico*, vol. LX, núm. 1, México, 1993, pp. 113-184.
- Conde, Raúl, "Política de comercio exterior: evaluación y alternativas", en Enrique de la Garza (coord.), *Políticas públicas alternativas en México*, La Jornada Ediciones. UNAM, México, 1996, pp. 141-169.
- Dicken, Peter, *Global shift. The internationalization of economic activity*, The Guilford Press, Nueva York, 1992.
- Loría, Jorge, "Boom exportador, crecimiento y bienestar", *La Jornada*, junio 1° de 1997, p. 22.
- ONUDI, *Desarrollo industrial. Informe mundial 1996*, Fondo de Cultura Económica, México, 1997.
- Ruiz, Clemente, "Lo territorial como estrategia de cambio", en Enrique Dussel et al., *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, UNAM-Fundación Friedrich Ebert Editorial Jus, México, 1997, pp. 433-463.
- Unger, Kurt, "Productividad, desarrollo tecnológico y competitividad exportadora en la industria mexicana", *Economía Mexicana*, nueva época, vol. II, núm. 1, México, 1993, pp. 183-237.
- Vázquez, Héctor, "Medición y flujo efectivo de divisas de la balanza comercial de México", *Comercio Exterior*, vol. 45, núm. 8, México, 1995, pp. 595-600.
- Vera, Alejandro, "La inversión extranjera y el desarrollo competitivo en América Latina y el Caribe", *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, diciembre de 1996, pp. 129-149.